



FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“PROYECTO DE INVERSIÓN: CASA DE REPOSO VIRGEN DE GUADALUPE - UBICADO EN CARABAYLLO – LIMA - PERU”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración

Autores:

Br. Elizabeth Marcelo Toribio

Br. Rocío del Pilar Vargas Gómez

Asesor:

Mg. Fernando Lucio Cieza Paredes

Lima – Perú

2016

APROBACIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN A NIVEL DE TESIS PROFESIONAL

El asesor y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** el informe de Investigación aplicada desarrollado por el Bachiller, **Bachiller en Administración de Empresas: Elizabeth Marcelo Toribio y Bachiller en Administración de Empresas: Rocío del Pilar Vargas Gómez**, denominada:

**PROYECTO DE INVERSIÓN: CASA DE REPOSO VIRGEN DE GUADALUPE -
UBICADO EN CARABAYLLO – LIMA - PERU**

Mgs. Fernando Lucio Cieza Paredes

ASESOR

Mgs. Michael Zelada García

JURADO

PRESIDENTE

Lic. Sabik Soriano Navarrete

JURADO

Lic. Roberto José Yafac Da Cruz Gouvea

JURADO

DEDICATORIA

“A Dios absolutamente por todo, a mi hija Leah por el inmenso amor que tengo hacia ella, a mis padres Ismael y Clemencia por su amor, paciencia, comprensión, pero sobre todo por su invaluable apoyo incondicional”.

Rocío del Pilar Vargas Gómez.

“A DIOS por nunca soltarme, a mis padres Feliciano y Mónica por su amor y apoyo constante, a mi hermana Nena por estar siempre a mi lado cuidándome, por enseñarme que todo pasa, a mis bellos sobrinos por creer en mí y a mi Tío Bernardo que desde el cielo cuida mis pasos.”

Elizabeth Marcelo Toribio

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la oportunidad de conocer a Elizabeth y de formar una hermosa amistad de hermanas. A Leah por su paciencia, comprensión y compañía de tenernos en su casa en nuestras constantes reuniones de trabajo.

Rocío del Pilar Vargas Gómez

Le agradezco a DIOS por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por enseñarme que nunca es tarde para aprender, que todo se puede y que todo llega a su debido momento.

A Rocío por haber sido una excelente amiga y compañera de tesis, por haberme tenido la paciencia necesaria sobre todo en los momentos de desesperación y darme la tranquilidad de seguir adelante.

Elizabeth Marcelo Toribio

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE DE CONTENIDOS	v
ÍNDICE DE TABLAS.....	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xi
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiv
1. ENTORNO CONDICIONES GENERALES.....	16
1.1. Entorno Mundial	16
1.2. Entorno Nacional.....	17
1.3. Condiciones del adulto mayor en nuestra Ciudad	18
1.3.1. La realidad Política del Perú.	19
1.3.2. La realidad Económica de Perú	20
1.3.3. La realidad Social del Perú	22
2. MERCADO OBJETIVO Y SUS PROYECCIONES.....	25
2.1. Personas a las que esperamos llegar con nuestra idea negocio	26
2.2. Demanda Potencial	27
2.3. Características del grupo de personas a la que espera llegar	28
2.4. El Segmento de nuestro Mercado Objetivo	28
2.5. Sexo de nuestro mercado	30
2.6. Los niveles de Ingresos de nuestros clientes	30
2.7. Los Hábitos de consumo de nuestros clientes	31
2.8. Crecimiento de la población en los próximos años	31
2.9. Tendencias esperadas de la demanda del producto	31
2.10. Tendencias del Mercado.....	32
2.11. Diferencias de nuestro servicio frente a la competencia	32
2.12. Nuestras ventajas comparativas	33
2.13. Nuestras ventajas competitivas	33
2.14. Análisis FODA de nuestro negocio	34
2.14.1. Análisis de Oportunidades	34
2.14.2. Análisis de Amenazas	34
2.14.3. Condiciones Internas del Proyecto	34

2.14.4.	Análisis de Fortalezas	34
2.14.5.	Análisis de Debilidades	35
2.14.6.	Ventajas atractivas para nuestros huéspedes	35
2.14.7.	Bondades o ventajas del producto.....	35
2.14.8.	Mejoras en el tiempo incluidas en el negocio	36
2.15.	Descripción de las características del servicio que se ofrecerá	36
2.15.1.	Estrategia de ingreso al mercado y crecimiento	36
2.15.2.	Inicio de las operaciones de la empresa.....	38
2.15.3.	Visión de crecimiento de la empresa	38
2.15.4.	Sustentación del crecimiento de la empresa	38
3.	INVESTIGACIÓN DE MERCADO	39
3.1.	Los clientes	39
3.2.	El mercado: tamaño y tendencias.....	39
3.2.1.	El Mercado Potencial	41
3.2.2.	La Oferta en el Mercado	42
3.2.3.	La Demanda Esperada	44
3.3.	Hábitos de consumo del mercado objetivo	45
3.3.1.	La competencia y sus ventajas.....	46
3.3.2.	Competencias del servicio	46
3.3.2.1.	Características de los servicios de la competencia	47
3.3.2.2.	Sustitutos de nuestro producto y/o servicio	48
3.3.2.3.	Estimación de servicios del primer año	49
3.3.2.4.	Proyección de ventas para los próximos diez años.....	50
4.	PLAN DE MARKETING:	52
4.1.	Servicio a brindar:	52
4.9.	Estrategias para el crecimiento de las ventas	62
4.9.1.	Estrategias de crecimiento: la matriz mercado- producto.....	63
5.	SISTEMA DE VENTAS:	65
5.1.	Estrategia de Ventas.....	65
5.1.1.	Canales de Ventas.....	65
5.1.2.	Ventas Directas.....	65
6.	PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN	66
6.1.	Localización geográfica.....	66
6.2.	Ubicación de la casa de reposo	67
6.3.	Características del Centro de Servicio.....	67
6.4.	Análisis de la ubicación del Centro de Servicio	68
6.4.1.	Ventajas por la ubicación del centro de ventas.	68
6.4.2.	Desventajas por la ubicación del centro de ventas.	68
6.4.3.	Conclusiones por la ubicación:	68
6.4.4.	Diseño del centro de servicios	69

6.4.5.	Equipamiento necesario para la casa de reposo	70
6.4.6.	Maquinarias:	70
6.4.6.1.	Equipos	71
6.4.6.2.	Muebles y enseres	72
7.	PLAN FINANCIERO E INVERSIONES	74
7.1.	Plan de Inversiones y costos	74
7.2.	Flujo de efectivo proyectado	99
7.3.	Análisis de los indicadores financieros	102
7.4.	Valor Presente Neto - VAN	102
7.5.	Tasa interna de Retorno - TIR	102
7.6.	Periodo de recupero	103
7.7.	Resultados	103
8.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	104
9.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	106
10.	ANEXOS	107

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1.	Población según grupos quinquenales al 2025	24
Tabla N° 2.	Número de Población - Hogares-Población Adulto Mayor	28
Tabla N° 3.	Indicadores demográficos de la población 2015 - 2050	32
Tabla N° 4.	Evolución de la población (Año 2016-2025)	40
Tabla N° 5.	Cuadro Resumen de edades por distrito.....	40
Tabla N° 6.	Segmentación de la población del Adulto Mayor por distrito..	41
Tabla N° 7.	Población Adulto Mayor por distrito según NSE AB	41
Tabla N° 8.	Demanda esperada de población Adulto Mayor por distrito ...	44
Tabla N° 9.	Características de la competencia	47
Tabla N° 10.	Tabla de ratio de crecimiento para los próximos doce meses	49
Tabla N° 11.	Estimación del servicio del primer año	50
Tabla N° 12.	Tabla de ratio de crecimiento para los próximos diez años	50
Tabla N° 13.	Tabla de Ingresos por ventas de los próximos diez años.....	51
Tabla N° 14.	Estrategia de participación en el mercado.....	61
Tabla N° 15.	Tácticas de ventas del servicio	62
Tabla N° 16.	Matriz de mercado - producto	63
Tabla N° 17.	Desarrollo de nuevos servicios	63
Tabla N° 18.	Artículos de informática	70
Tabla N° 19.	Herramientas y equipos.....	71
Tabla N° 20.	Muebles y enseres	72
Tabla N° 21.	Muebles y enseres parte.....	73
Tabla N° 22.	Adquisición de terreno	74
Tabla N° 23.	Gastos de construcción e instalación.....	75
Tabla N° 24.	Área de recepción y administración.....	75
Tabla N° 25.	Área de tópico de enfermería	76
Tabla N° 26.	Salón de televisión	76

Tabla N° 27.	Salón de baile	76
Tabla N° 28.	Salón lúdico	76
Tabla N° 29.	Salón de lectura	77
Tabla N° 30.	Salón de yoga - taichí.....	77
Tabla N° 31.	Salón de oración	77
Tabla N° 32.	Área de jacuzzi	77
Tabla N° 33.	Área de cocina.....	78
Tabla N° 34.	Área de comedor	78
Tabla N° 35.	Habitaciones.....	79
Tabla N° 36.	Vehículo de transporte	79
Tabla N° 37.	Lavandería	79
Tabla N° 38.	Otros activos genéricos	79
Tabla N° 39.	Activos intangibles.....	80
Tabla N° 40.	Inversión Total de activos	81
Tabla N° 41.	Depreciación anual y valor residual.....	81
Tabla N° 42.	Capital de Trabajo	82
Tabla N° 43.	Información del préstamo financiero.....	83
Tabla N° 44.	Cuadro de amortizaciones	83
Tabla N° 45.	Presupuesto mensual de recursos humanos	86
Tabla N° 46.	Planilla anual de Recursos Humanos	87
Tabla N° 47.	Contratación de profesional para el 2020	88
Tabla N° 48.	Proyección anual de la contratación al 2020	88
Tabla N° 49.	Proyección de sueldos de los próximos diez años	89
Tabla N° 50.	Requerimiento mensual de materiales – costo fijo 1.....	90
Tabla N° 51.	Gastos de servicios públicos anuales – 1	91
Tabla N° 52.	Gastos de servicios públicos anuales - 2.....	92
Tabla N° 53.	Gastos de consumo de combustible anual.....	93
Tabla N° 54.	Gastos de seguro de la unidad Anual	93

Tabla N° 55.	Gasto de servicio de mantenimiento de los equipos.....	94
Tabla N° 56.	Detalle de costos fijos anualmente	94
Tabla N° 57.	Costos fijos proyectados	95
Tabla N° 58.	Menú	95
Tabla N° 59.	Costo mensual de alimentación	96
Tabla N° 60.	Costo variable proyectado a 10 años.....	97
Tabla N° 61.	Ingresos proyectados	98
Tabla N° 62.	Proyección de ventas anualizadas.....	98
Tabla N° 63.	Flujo de caja proyectado hasta ingresos.....	99
Tabla N° 64.	Flujo de caja proyectado hasta total de egresos	100
Tabla N° 65.	Flujo de caja proyectado incluido impuestos	101
Tabla N° 66.	Análisis del valor actual neto - VAN.....	102
Tabla N° 67.	Flujo de caja efectivo	103
Tabla N° 68.	Resultados finales del proyecto	103

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico Nro 1	Crecimiento de la población mundial de la tercera edad.....	17
Gráfico Nro 2	Lineamientos de política de las personas adultas mayores	18
Gráfico Nro 3	Crecimiento de la población el Perú 1950 - 2015.....	19
Gráfico Nro 4	Hogares con algún adulto mayor según área de residencia	19
Gráfico Nro 5	Motivos del retiro del 95.5% del Fondo de Pensiones.....	22
Gráfico Nro 6	Problemas principales para los limeños - 2015	23
Gráfico Nro 7	Lima Metropolitana: Distritos más poblados - 2016.....	25
Gráfico Nro 8	Población adulta mayor Lima Metropolitana 2016.....	26
Gráfico Nro 9	Perú. Población AM que tiene Sistema de Pensión	27
Gráfico Nro 10	Población por segmentos de edad - Lima 2016	29
Gráfico Nro 11	Segmento por zonas según nivel socioeconómico -2015	29
Gráfico Nro 12	Ingresos y Gastos según NSE 2015 – Lima	30
Gráfico Nro 13	Distribución del Gasto según NSE 2015 - Lima Metropolitana.....	31
Gráfico Nro 14	Cálculo de mercado potencial.....	42
Gráfico Nro 15	Casas de Reposo por distritos – Lima Metropolitana 2016	43
Gráfico Nro 16	Demanda esperada por distrito.....	44
Gráfico Nro 17	Ingresos por ventas 2017 - 2026	51
Gráfico Nro 18	Salón de baile	52
Gráfico Nro 19	Salón de yoga y taichí.....	52
Gráfico Nro 20	Jardín propio de la casa de reposo.....	53
Gráfico Nro 21	Salón jacuzzi o hidromasaje	53
Gráfico Nro 22	Sala de masajes.....	54
Gráfico Nro 23	Salón lúdico.....	54
Gráfico Nro 24	Habitaciones dobles.....	55
Gráfico Nro 25	Habitaciones simples	55
Gráfico Nro 26	Baños acondicionados	56
Gráfico Nro 27	Cocina	56
Gráfico Nro 28	Sala de lectura	57
Gráfico Nro 29	Capilla de oración	57
Gráfico Nro 30	Sala de televisión	57
Gráfico Nro 31	Tópico de enfermería	58
Gráfico Nro 32	Diseño de la página web.....	59
Gráfico Nro 33	Carretera Km22 - Carabayllo	66
Gráfico Nro 34	Plano de ubicación	67
Gráfico Nro 35	Plano de la primera planta de la casa de reposo	69
Gráfico Nro 36	Plano de la segunda planta de la casa de reposo	70

RESUMEN

Nuestra casa de reposo Virgen de Guadalupe será un centro de retiro recreacional para adultos mayores autovalentes¹. Es una empresa que ofrecerá el servicio de hospedaje con diversas actividades, con el fin de contribuir con nuestro huésped en su bienestar para que pueda continuar en óptimo estado, tanto físico como mental en su vida cotidiana. Nuestra casa de reposo, cuyo terreno medirá aproximadamente 1000 mt², se encontrará ubicada en el centro poblado río seco, altura Km 22 del distrito de Carabaylo, debido a que además de estar en una buena ubicación tiene un clima propicio para hacer del centro recreacional una gran opción para nuestros huéspedes. El diseño de la casa de reposo tendrá espacios distribuidos para usos adecuados ya que son factores primordiales para que exista un buen servicio y atención al adulto mayor, en el que se brindará terapias físicas, consultas médicas y hospedaje.

La filosofía de la casa de reposo Virgen de Guadalupe es que las persona mayores se sientan bien física y mentalmente, y esto se logrará a través del contacto con la naturaleza, respirar aire puro, sol, agradables espacios y zonas tranquilas lejos de la congestión y el ruido. También podrán realizar actividades pasivas que incluye biblioteca, áreas de lectura, salas de televisión, sala de ejercicios y yoga, entre otros. Esta filosofía se fundamenta en una investigación teórica-conceptual que permitió conocer cómo nacieron este tipo de centros, cual ha sido su fundamentación al abrirlos, trayectoria y servicios brindados, que dieron base para que este proyecto tenga una concepción diferente.

Actualmente pocas o ninguna empresa ofrece este tipo de servicios, de manera que según el análisis VRIO la hemos caracterizado como “raro”, porque el servicio que vamos a ofrecer es escaso. Además combina dos tipos de negocios es un asilo y a la vez de un centro de retiro o esparcimiento, porque el adulto mayor no solo puede quedarse un período corto, sino también meses, donde recibirá una atención de calidad y de profundo compromiso de parte de nuestros colaboradores, además de la serie de servicios que ofrecemos van desde una terapias físicas hasta un completo horario de rutinas donde podrá elegir los servicios que desee.

¹ Es aquella persona adulta mayor capaz de realizar las actividades básicas de la vida diaria como son comer, bañarse, vestirse, arreglarse, deposición, micción, ir al servicio, traslado sillón/ cama, deambulación y escaleras

Sin embargo a diferencia de los asilos cuya historia está estrechamente ligada a la historia de los hospitales y de una manera más general a obras de caridad y de orden religioso (generalmente con recursos que provienen de donativos como las ONG o colectas y voluntariados que suelen ayudar a personas que se encuentran en situación de abandono), la casa de reposo Virgen de Guadalupe será financiada con inversión privada y tendrá programas de intervención en el que se contemplan las mejores actividades que pueden y deben realizar las personas mayores de 60 años.

Asimismo, al concluir este proyecto, se demostrará que contribuye al crecimiento y desarrollo del distrito de Carabayllo y también permitirá que los adultos mayores obtengan un servicio innovador que pueda mejorar su estilo de vida.

Se desarrolló un plan de marketing, ya que al investigar se hizo uso de instrumentos para la recolección de datos como encuestas, en la que se detectó que este tipo de centros no son conocidos y que se debe desarrollar un buen método de marketing, para así lograr que el huésped conozca acerca de la casa de reposo Virgen de Guadalupe. Por ello utilizaremos las siguientes herramientas para la publicidad: página web en la que se detalle todos los servicios y beneficios de la casa de reposo, ubicación, precios, etc., es decir toda la información del centro. Creación de una cuenta en facebook, ya que es una página de red social de fácil acceso para llegar a un número grande de personas, anuncios en el periódico, folletería, etc.

En el plan financiero de la “Casa de Reposo Virgen de Guadalupe”, se detalla que iniciará sus actividades con un préstamo de la Caja de Arequipa por S/.280 000 que será a nombre de los propietarios de la casa de reposo. Esta deuda será cubierta en su totalidad al cabo de 84 meses. Luego de los estudios realizados analizamos que la puesta en marcha del proyecto es un negocio rentable por la gran aceptación del mercado y lo innovador del negocio. Financieramente, la creación de un hogar gerontológico arroja ganancias a partir del cuarto año, su VAN es positivo y su TIR corresponde a 26%.

ABSTRACT

Our nursing home “Virgin of Guadalupe” will be a retreat center for seniors Recreational autovalentes¹. It is a company that will offer hosting service with various activities in order to contribute to our guest in their welfare in order to continue in optimum condition, both physically and mentally in their daily lives. Our nursing home, whose land will measure approximately 100 m2, will be located in populated center Dry River, height Km 22 district of Carabayllo, because besides being in a good location has a favorable climate to make recreational center, a great choice for our guests. The design of the nursing home will be distributed to appropriate uses spaces, as they are key factors for their good service and proper care for the elderly, which will provide physical therapy, medical consultations and accommodation; this will involve providing adequate facilities.

The philosophy of the nursing home Virgen de Guadalupe is that older people feel good physically and mentally, and this will be achieved through contact with nature, breathe fresh air, sunshine, pleasant spaces and quiet areas away from the congestion and noise. They can also carry out passive activities including library, reading areas, TV rooms, exercise room and yoga, among others. This philosophy is based on a theoretical-conceptual research allowed to know how these centers were born, which has been the foundation upon opening, experience and services provided, which gave basis for this project has a different conception.

Currently few or no company offers such services,so that according to vrio we have characterized as "VSIO " because the service will offer is scarce. In addition combines two types of businesses is a haven and instead of a retirement or recreation, because the elderly can not only stay for a short period , but also months where he will receive quality care and deep commitment from our collaborators, in addition to the range of services we offer range from physical therapy to a full schedule of routines where you can choose the services you want .

However unlike nursing homes whose history is closely linked to the history of hospitals and more generally to charities and religious order (usually with resources from donations such as ONG or collections and volunteering that often help people who are in situations of abandonment), the nursing home Virgin of Guadalupe will be funded by private investment and will have intervention programs in which the best activities that can and should make people over 60 are contemplated.

Also, at the conclusion of this project it will demonstrate that contributes to the growth and development of the district of Carabayllo and also allow seniors to obtain an innovative service that can improve your lifestyle.

¹ It is one adult who is able to perform basic activities of daily life as they are eating, bathing, dressing, grooming , deposition, urination , toileting , transfer chair / bed, walking and stairs

A marketing plan was developed because the research was done using instruments for data collection surveys, in which it was found that these centers are not known and must develop a good marketing method, so make the guest know about the rest home Virgin of Guadalupe. For this we will use the following tools for advertising: website in which all the services and benefits of the nursing home, location, prices, etc., ie all information detailing center. Creating a facebook account because it is a social network page easily accessible to reach a large number of people, newspaper ads, brochures, etc.

In the financial plan of the "Rest House Virgen de Guadalupe" detailed to begin operations with a loan from the Fund Arequipa by S / .280 000 will be on behalf of the owners of the nursing home. This debt will be covered in full within 84 months. After studies analyze the implementation of the project is a profitable business for the great market acceptance and innovative business. Financially, the creation of a geriatric home throws profits from the fourth year, the NPV is positive and corresponds to 26% IRR.

1. ENTORNO CONDICIONES GENERALES

En el presente análisis observaremos como ha ido creciendo la tasa de envejecimiento de la población, al ser este un proceso intrínseco en el ser humano. La disminución de la tasa de natalidad y el aumento de la esperanza de vida de las personas genera un impacto directo en la composición por edades de la población, al reducir relativamente el número de personas en las edades más jóvenes y el aumento de personas con edades más avanzadas, lo cual brinda retos importantes no solo para las personas mayores y sus familias, sino también para las sociedades en su conjunto.

Según estudios de la ONU el envejecimiento de la población en países en vías de desarrollo se está produciendo con mucha más rapidez que en las regiones actualmente desarrolladas del mundo, por lo que en nuestro país tendremos menos tiempo para prepararnos a fin de enfrentar los desafíos que acompañan este fenómeno.

Este cambio estructural generará grandes retos para las políticas públicas que tendrá gran impacto sobre los sistemas de pensiones, los cuales se verán sometidos a grandes presiones financieras, a retos de cobertura y suficiencia en las próximas décadas.

1.1. Entorno Mundial

El ser humano nace con la idea de poder vivir para alcanzar sus metas y la satisfacción personal, pero pocos en verdad se sientan a analizar cómo van a llegar a la vejez y de qué manera van a vivir dicha etapa, sin embargo pocos buscan un plan de retiro o de descanso a futuro, de tal manera que la vida no los sorprenda en esta etapa tan importante y al mismo tiempo tan delicada que los espera.

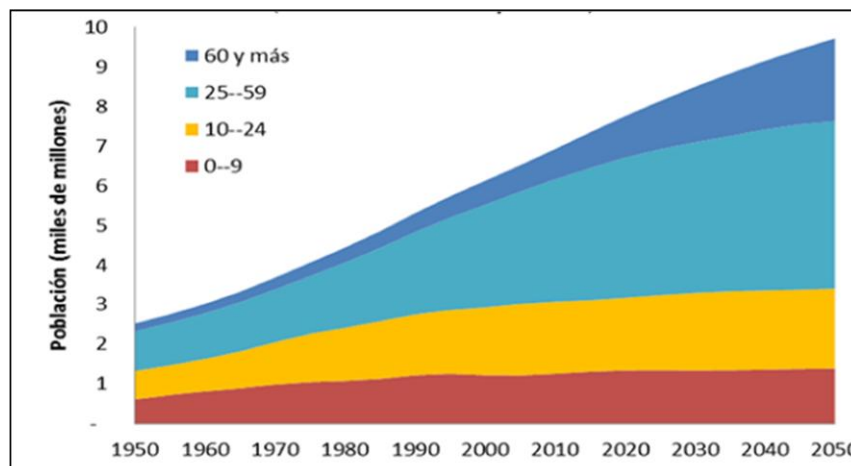
Las personas mayores de 60 años se les conocen como adultos mayores o parte de un grupo social llamado tercera edad. En esta etapa se presentan cambios determinantes en la persona, ya sean cambios intelectuales como físicos. Entre los principales síntomas de la vejez esta la fatiga y la debilidad, que es una clara señal de disminución de la fuerza y la resistencia del cuerpo, las articulaciones se empiezan a poner rígidas y hay que tener más precauciones para evitar caídas que pueden provocar grandes lesiones o destrucción de cualquier estructura ósea.

En el 2015 la ONU indicó que existen casi 700 millones de personas que son mayores de 60 años. Para 2050, las personas de 60 años o más serán 2.000 millones, esto es, más del 20% de la población mundial. Con esta proyección, está claro que es necesario prestar mayor atención a las necesidades particulares de las personas de edad y los problemas a que se enfrentan muchas de ellas. No obstante, es igualmente importante la contribución esencial que la mayoría de los hombres y las mujeres de edad pueden seguir haciendo al funcionamiento de la sociedad si se cuenta con las garantías adecuadas.

Se estima que para el 2050 en el mundo habrá más personas de 60 años que niños. De igual manera se estima que entre 2015 y 2030 el número de personas en el mundo de 60 años y más

crecerá 56%, de 901 millones a 1 400 millones, y para 2050 se espera que alcance casi 2 100 millones de personas.

Gráfico Nro 1 Crecimiento de la población mundial de la tercera edad



Fuente: CONSAR con datos de World Population Ageing 2015

1.2. Entorno Nacional

Según estudio realizado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) aproximadamente el 10% de la población peruana es mayor de 60 años. De este porcentaje el 66% de la población está en situación de fragilidad respecto a su salud.

Según investigación realizada por la Universidad Norbert Wiener en el Hospital Guillermo Almenara se detectó que el 47% de los adultos mayores presentan problemas de salud, pero no limitan sus actividades, y entre los que tienen problemas, un 27,5% tienen un trastorno emocional que los obliga a usar psicofármacos.

La investigación afirmó que el proceso de envejecimiento genera cambios importantes en el estilo de vida de la población, con las consecuentes repercusiones socio económico relevantes que no son atendidas y de ahí su importancia de generar una mejor calidad de vida. Además, subrayó que el envejecimiento disminuye la capacidad económica, lo cual es importante para socializar dentro de la población, acompañado de la fragilidad que es un mayor riesgo de desarrollar episodios adversos, llevando a la pérdida de autonomía.

Debe tenerse en cuenta que los servicios especializados en geriatría² y gerontología³, sólo existen en las grandes ciudades del país y no tienen la capacidad para atender estos nuevos requerimientos que plantea el proceso de envejecimiento demográfico.

Asimismo, las condiciones económicas de la población adulta mayor están caracterizadas por las dificultades para encontrar empleo en el sector formal de la economía, así como por descensos en sus niveles de productividad e ingreso, lo que puede conducirlos a un alejamiento definitivo de las actividades laborales y hacerlos totalmente dependientes del sistema de seguridad social.

² Geriatría: La Geriatría se centra en los problemas médicos del anciano de manera integral.

³ Gerontología: Estudia, trata y previene las diversas enfermedades relacionadas con el envejecimiento

Esta situación, es particularmente compleja pues una importante proporción de personas adultas mayores no disponen de ingresos de pensiones o jubilaciones, o son absolutamente insuficientes, ni tampoco cuentan con un empleo remunerado, sobre todo en las zonas rurales del país, lo que agrava su vulnerabilidad económica y social. En este contexto de insuficiencias y desigualdades, la familia y las redes de apoyo familiar se constituyen en una fuente importante de apoyo y cuidado en la vejez.

El envejecimiento saludable entendido como la mejora del bienestar físico, psíquico y social de las personas adultas mayores, se logra a través del incremento en la cobertura y calidad de los servicios socio-sanitarios, la garantía de una asistencia alimentaria y nutricional, y la generación de oportunidades para una vida armónica dentro de su familia y su comunidad.

Los lineamientos de política establecidos en el Decreto Supremo N° 011-2011- MIMDES que aprueba la Política Nacional en relación a las Personas Adultas Mayores son:

Gráfico Nro 2 Lineamientos de política de las personas adultas mayores



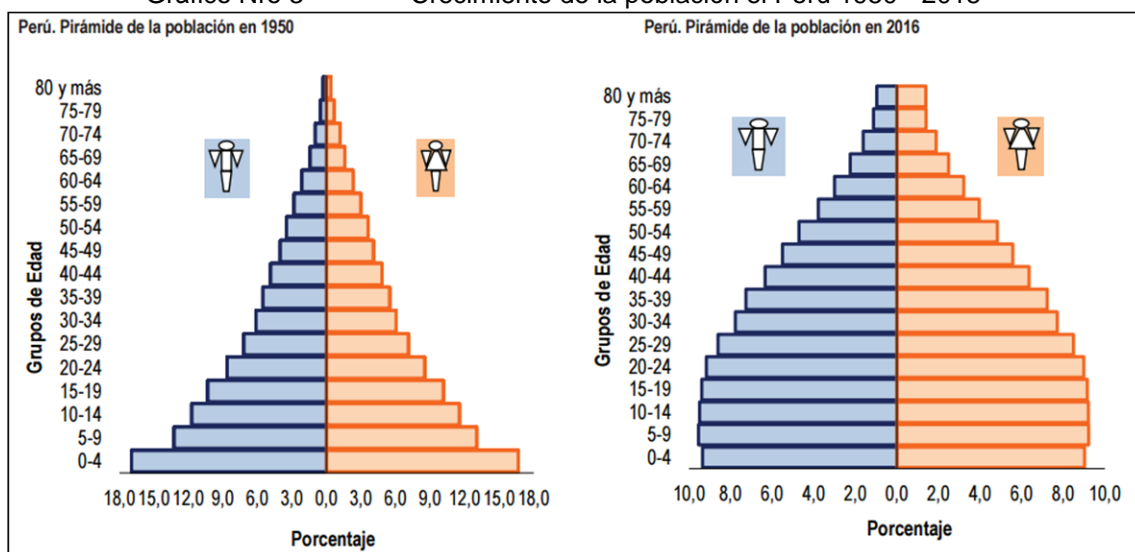
Fuente: PLANPAM 2013-2017

En el gráfico No.2 se grafican los lineamientos que darán el marco para el establecimiento de normativas y acciones que se desarrollen en beneficio de los adultos mayores, con el objetivo de garantizar su desarrollo individual y colectivo.

1.3. Condiciones del adulto mayor en nuestra Ciudad

Como resultado de los grandes cambios demográficos experimentados en las últimas décadas en el país, la estructura por edad y sexo de la población está experimentando cambios significativos. En la década de los años cincuenta, la estructura de la población peruana estaba compuesta básicamente por niños y niñas; así de cada 100 personas 42 eran menores de 15 años de edad. En el año 2016 la situación es diferente, 28 de cada 100 habitantes son menores de 15 años de edad. Actualmente la población peruana adulta mayor, considerada a partir de los 60 años de edad según criterio emitido por las Naciones Unidas, aumenta la proporción de 5,7% en el año 1950 a 9,7% en el año 2016.

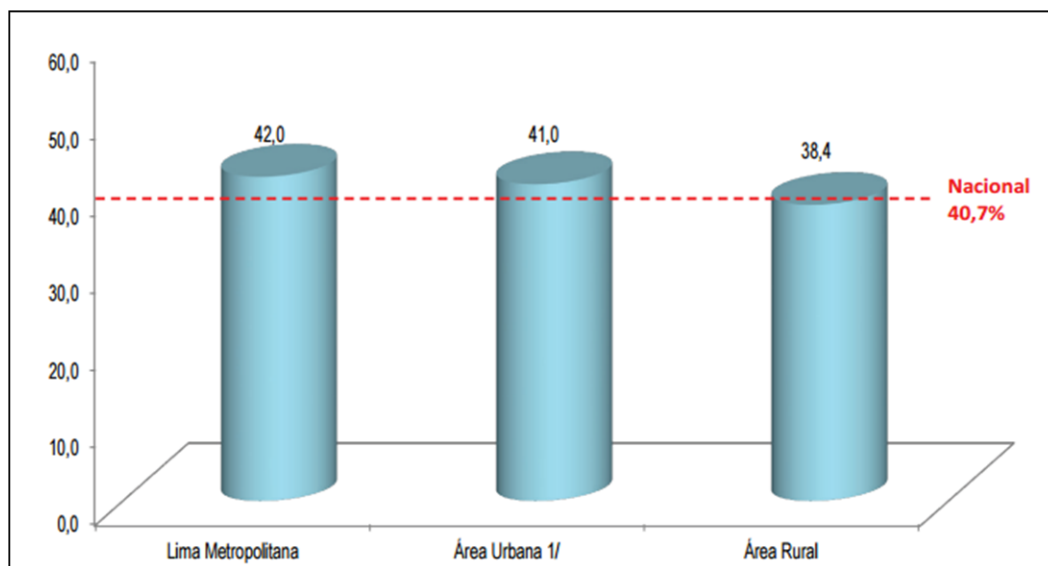
Gráfico Nro 3 Crecimiento de la población el Perú 1950 - 2015



Fuente: INEI

Al primer trimestre del año 2016, a nivel nacional el 40,7% de los hogares tenía algún miembro familiar de 60 años de edad a más. En Lima se observa la mayor proporción, donde de cada 100 hogares en 42 existe al menos una persona adulta mayor. En el área urbana (no incluye Lima Metropolitana) la situación es casi igual ya que de cada 100 hogares en 41 hay un adulto mayor. En tanto en el área rural son 38 de cada 100 donde existe una persona de este grupo etario.

Gráfico Nro 4 Hogares con algún adulto mayor según área de residencia



Fuente: INEI

1.3.1. La realidad Política del Perú.

El reto más difícil para los partidos políticos existentes y los que vendrán es buscar un consenso y compromiso real que permita a cualquier gobierno de turno no caer en populismos con el fin de maquillar sus niveles de aprobación ni verse tentado a disfrazar cifras como los de índice de pobreza.

El gobierno entrante de Pedro Pablo Kuczynski dependerá mucho de una voluntad política que le permita unir y reorientar estrategias en búsqueda del desarrollo del país. Por esos creemos que acertó con poner a Fernando Zavala como presidente de consejo de ministros, quien tiene la experiencia para poder llevar a buen puerto las negociaciones que se tendrán que entablar con el próximo congreso.

La meta planteada por Kuczynski, de reducir la pobreza a 10% el 2021, pues al ser ambiciosa exigirá que se redoblen esfuerzos para incluir a más peruanos en el crecimiento. Debemos recordar que todos debemos contribuir con la generación y desarrollo de las empresas para que el Perú tenga un crecimiento homogéneo”.

Con fecha 21 de julio del presente año el Presidente de la República, Ollanta Humala, promulgó la Ley N°30490 de las Personas Adultas Mayores, iniciativa legal que fue promovida por el Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables (MIMP) y que el congreso aprobó por unanimidad el pasado 16 de junio.

Con esta norma se respalda el derecho de la persona adulta mayor a vivir y envejecer en familia, así como a estar plenamente integrada al desarrollo social, económico, político y cultural, contribuyendo a respetar su dignidad.

La Ley establece que las personas adultas mayores deben recibir visitas continuas por parte de sus familiares y que el Estado debe ocuparse de su salud, seguridad social, empleo, educación y de promover una cultura previsional.

De acuerdo al marco legal la casa de reposo Virgen de Guadalupe debe cumplir con los siguientes requisitos para poder brindar sus servicios:

- Autorización sectorial expedida por el MIMP
- Licencia de funcionamiento otorgado por el Municipio de Carabayllo.
- Permiso Sanitario otorgado por el Ministerio de Salud.
- Inscripción en el registro central del MIMP.
- Certificado de Salud física y mental, expedido o visado por el Ministerio de salud.
- Certificados de limpieza de tanques de agua, fumigación, desinfección y otros.
- Permiso de rótulos y publicidad exterior
- El Registro Único de Contribuyente RUC

Cumpliendo con todas estas reglamentaciones se asegura el normal funcionamiento del establecimiento.

1.3.2. La realidad Económica de Perú

Perú, segundo mayor productor mundial de plata, tercero de cobre y quinto de oro, enfrenta un complejo escenario externo tras la continua caída de los metales desde 2011, lo que ha perjudicado las exportaciones, inversiones y los ingresos fiscales. Pese a estas condiciones adversas se espera que la actividad productiva crezca este año y el 2017 con esto se logrará un

repunte de la inversión pública, dando un impulso significativo al crecimiento, que debería repercutir en los sectores no relacionados con materias primas.

Según el ministerio de economía peruana crecerá más de 3,2% en el segundo semestre del año, favorecida por el mejor desempeño de los sectores minero, servicios, y manufactura, que presentarían una importante recuperación.

Actualmente, el turismo es el tercer sector generador de riqueza en el Perú y en el 2035 será la primera actividad económica del país, gracias al importante ritmo de crecimiento que presenta, previó la Cámara Nacional de Turismo (CANATUR), para tal fin será crucial que la sociedad entienda la importancia de la actividad turística.

El turismo es el tercer sector que capta los mayores recursos para nuestra economía y apunta a ubicarse en un segundo lugar en el mediano plazo.

Según estudio realizado por CANATUR es importante que el Perú haya sido el líder en América Latina en llegada de turistas extranjeros, con un millón 520 mil visitantes en el primer semestre del año.

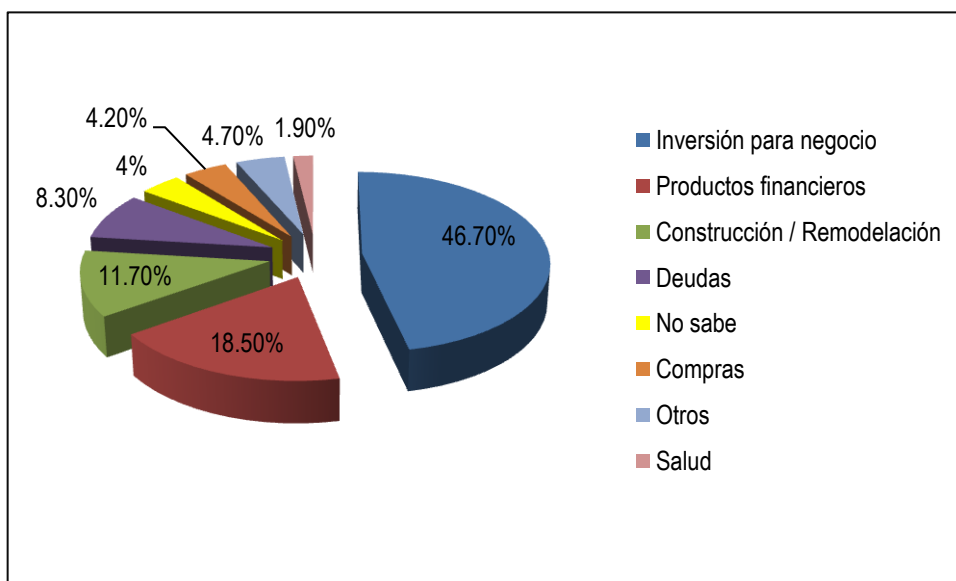
Existe mucho optimismo para este gobierno, estamos confiados en que nuestro proyecto casa de reposo virgen de Guadalupe no tenga las amenazas externas como lo puede tener un cambio de gobierno.

Hoy en día el Gobierno ha promulgado dos Leyes, la primera el retiro del 25% los fondos de la AFP con el fin de que ese dinero sea utilizado para créditos hipotecarios o comprar viviendas. Esto en el futuro puede perjudicar la estabilidad económica para un jubilado, debido a que las rentas no serán las mismas al momento de su retiro. La segunda es la disponibilidad del 95.5% del fondo, situación que es inmediatamente aceptada por el adulto que siempre ha añorado tener su dinero a su disposición con el fin de cubrir alguna necesidad, es ahí donde nosotros, la casa de reposo Virgen de Guadalupe ha direccionado su estrategia con el fin de que puedan subvencionar un estilo de vida con los servicios que la casa ofrece.

Según el diario el Comercio en una encuesta realizada por AFP Integra reveló en qué utilizarán su dinero las personas que optaron por el retiro del 95,5% de sus fondos de pensiones. También indicó que hasta julio el Sistema Privado de Pensiones (SPP) había devuelto más de S/ 2 100 millones.

A continuación mostramos el gráfico No.5 en el que observa los diversos motivos en los que los jubilados emplearán el dinero de su fondo de pensiones.

Gráfico Nro 5 Motivos del retiro del 95.5% del Fondo de Pensiones



Fuente: El Comercio 24 agosto 2016

1.3.3. La realidad Social del Perú

Cuando hablamos de realidad social nos referimos a varios factores, religión, educación, cultura, estilos de vida, salud, entre otros factores más.

En lima existen diferentes problemas sociales. Uno de ellos es la delincuencia que día a día cobra más víctimas, siendo el 85% entre los principales problemas para los limeños, según se aprecia en el gráfico No.6. Si antes solo escuchábamos o veíamos por televisión que asaltaron a tal o cual persona que transportaba una gran cantidad de dinero, hoy en día las cosas han cambiado tanto que ya se suben a las unidades de transporte y sin ningún remordimiento sacan su revólver y asaltan, como Pedro en su casa, ya no hay respeto ni a los niños, mujeres gestantes ni mucho menos al adulto mayor con tal de conseguir su objetivo.

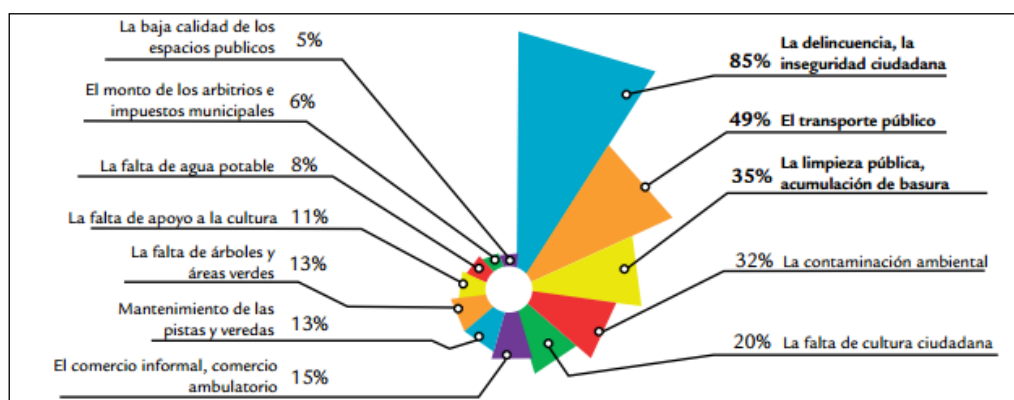
La contaminación del medio ambiente es otro factor que viene aminorando la calidad de vida de las personas, sobre todo a las personas de la tercera edad, debido a un desordenado crecimiento de la industria, puesto que Lima tiene el mayor porcentaje de la industria peruana centralizado. El caótico parque automotor ya no respiramos aire sino humo, la contaminación de los ríos, el río Rímac es usado como desagadero de las casas que están a su margen, el crecimiento de la población, el consumismo y el ineficiente uso de los recursos naturales. El estado hace muy poco por subsanar o remediar este mal, que ya está afectando la vida de muchas personas. Para esto el estado debe orientar y sensibilizar a la población en lo importante de la conservación de medio ambiente junto con una gestión óptima de nuestros recursos naturales para preservar el medio ambiente y así garantizar el bienestar de las futuras generaciones.

Si bien es cierto el gobierno ha hecho énfasis en la salud y educación esto no es sentido por muchos, para el adulto mayor sacar cita en ESSALUD es un constante desgaste de tiempo y

ganar, ni hablar del trato al paciente tener solo minutos ya establecidos para la atención de un paciente, hace que corran con el tiempo, sin ningún respeto hacia la persona, por eso casi más del 50% de las personas prefieren ser atendidos por un médico particular aunque eso represente un gasto que no debería ser.

En cuanto a la educación debe promover más, el maestro debe estar en constante capacitación pero para ello debe recibir un buen salario, que le permita vivir de su trabajo sin tener que gastar su tiempo en otras tareas. Se debe pagar bien y como consecuencia de ello se debe exigir y no al revés. La formación técnica debe priorizarse y revalorarse porque resulta siendo una mejor inversión para el estudiante y para la sociedad.

Gráfico Nro 6 Problemas principales para los limeños - 2015



Fuente: Limacomovamos 2015

Sin embargo esto no nos quita las ganas de desarrollar nuestro proyecto, porque sabemos que el nuevo Estado pondrá todos los esfuerzos mencionados para tener una sociedad más justa para todos, estamos en el camino solo debemos decidirnos a caminar ya.

La posibilidad de que el proyecto casa de reposo Virgen de Guadalupe se realice, tendría un gran impacto en la comunidad, ya que no es costumbre que los adultos mayores se separen de sus casas o de sus familiares, por otro lado se pretende ofrecer al adulto mayor unos días en los que se pueda relajar, disfrutar de ciertas actividades con el fin de que puedan disfrutar al máximo y que ellos puedan contar con esa experiencia y que al mismo tiempo le brinden beneficios. La creación de este centro podrá ayudar en la calidad de vida y podrá mejorar ciertas áreas o aspectos de la vida misma de los adultos mayores fortaleciéndolos tanto física como mentalmente para enfrentar cualquier amenaza de enfermedad.

Es por ello que el impacto de atención que se realice en la Casa de Reposo Virgen de Guadalupe así como todos los demás servicios que se brinde a los adultos mayores será positivo, dándoles agilidad y retrasando el proceso del envejecimiento.

Fortalecerá y unirá a las familias, ya que con los servicios recibidos el adulto mayor se sentirá mejor, cambiará su estado de ánimo, su actitud y se sentirá más seguro de sí mismo, además de que sus relaciones irán mejorando la comunicación y al mismo tiempo creando o fortaleciendo

lazos entre familiares y/o amigos. Las personas que hacen ejercicios, que viajan y salen de lo cotidiano, se ven, son y están más felices consigo mismo.

Tabla N° 1. Población según grupos quinquenales al 2025

	1970	1990	2000	2010	2025
50 - 54 años	26,79%	27,18%	26,38%	26,68%	24,39%
55 - 59 años	23,11%	22,64%	21,27%	21,66%	20,86%
60 - 64 años	18,78%	17,61%	17,60%	16,78%	17,51%
65 -69 años	13,71%	13,07%	13,76%	12,78%	13,60%
70 - 74 años	9,64%	9,20%	9,65%	9,66%	10,08%
75 - 79 años	5,32%	6,09%	6,14%	6,61%	6,78%
80 años o +	2,65%	4,21%	5,20%	5,83%	6,78%
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: INEI

La tabla Nro. 1 muestra la distribución porcentual de la población mayor de 50 años, donde se aprecia el crecimiento constante de las personas que fluctúan entre las edades de 60 años a más.

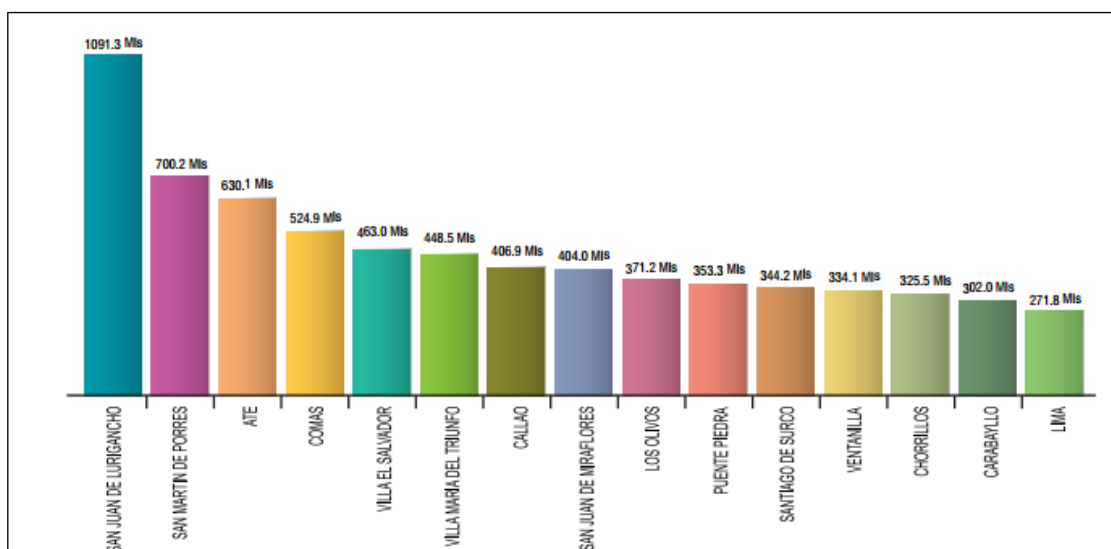
2. MERCADO OBJETIVO Y SUS PROYECCIONES

La población adulta mayor es un grupo que sigue creciendo y que busca alargar su vida productiva, que ahorra pensando en resguardar su salud, que ayuda al presupuesto de la casa y que no está ajeno a la tecnología.

Actualmente los adultos mayores que están incluidos en la Población económicamente activa (PEA) representan el 54,7%, siendo mayor el porcentaje de hombres que de mujeres, 68,3% y 42,4%, respectivamente. Los adultos mayores que no forman parte de la Población Económicamente activa (NO PEA) representan el 45,3%.

A nivel nacional del total de la población adulta mayor el 81,2% tiene algún seguro de salud, sea público o privado. El área rural tiene el 83.5% de afiliación a algún seguro de salud, seguido por Lima con el 82.6%, y finalmente el área urbana con 78.9%.

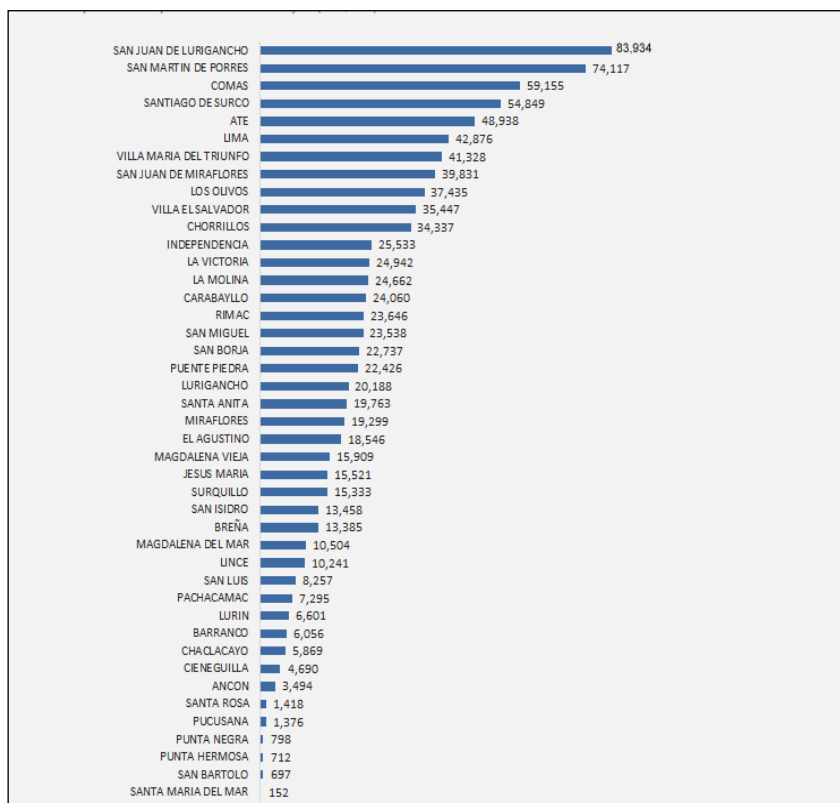
Gráfico Nro 7 Lima Metropolitana: Distritos más poblados - 2016



Fuente: Departamento de Estadística - CPI.

En el gráfico No.7 observamos los distritos con mayor número de población destacando el distrito de San Juan de Lurigancho, que tiene una población mayor a un millón, de los cuales 83,934 corresponde a la población adulta mayor, según el siguiente gráfico No.8 que a continuación se muestra.

Gráfico Nro 8 Población adulta mayor Lima Metropolitana 2016



Fuente: INEI 2016

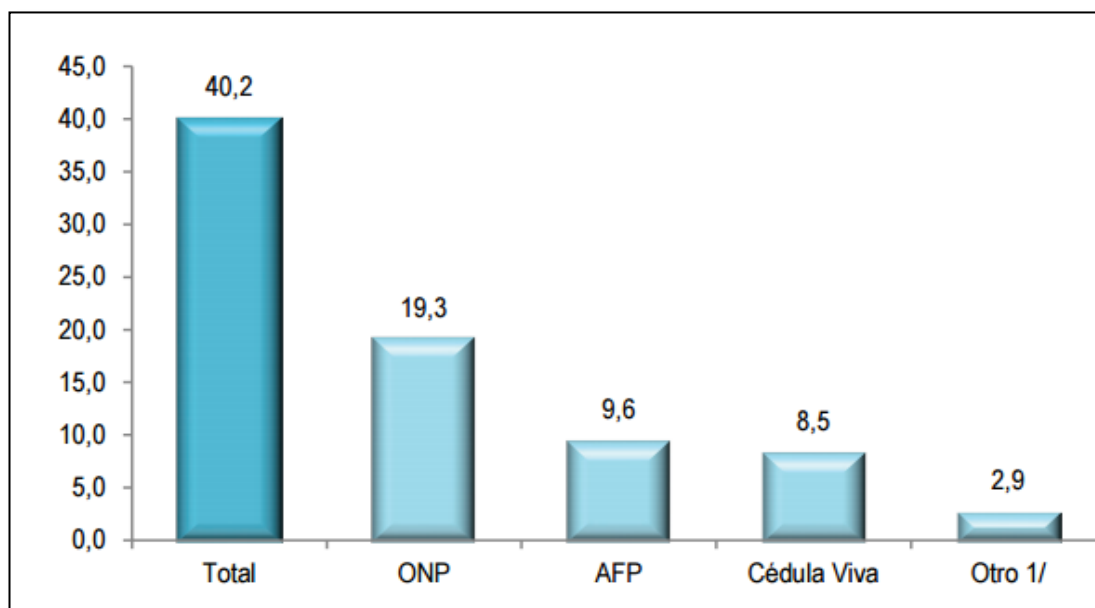
Además el INEI indica que los departamentos en los que reside el mayor número de personas adultas mayores de 60 años a más son Arequipa, Moquegua, Lima y la Provincia Constitucional del Callao.

2.1. Personas a las que esperamos llegar con nuestra idea negocio

Actualmente el 40,2% de la población adulta mayor está afiliada a un sistema de pensión, siendo el 19,3% la población afiliada a la Oficina de Normalización Previsional (ONP), el 9,6% de afiliados a las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) y finalmente el 8,5% a la Cédula viva.

Nuestro proyecto está dirigido especialmente para personas autovalentes entre los 60 años en adelante o personas jubiladas que posiblemente aún no llegan a la tercera edad y ya no están laborando, y que tengan un nivel socio-económico medio alto, que guste de viajar y realizar actividades al aire libre. Los huéspedes podrán disfrutar de servicios como yoga, hidroterapia, baile terapia, actividades recreacionales así como actividades al aire libre.

Gráfico Nro 9 Perú. Población AM que tiene Sistema de Pensión



Fuente: INEI mayo 2016

En el presente gráfico observamos que casi la mitad de la población adulta mayor a nivel nacional está afiliada a un sistema de pensión, siendo la ONP la que tiene una mayor proporción entre los otros sistemas.

2.2. Demanda Potencial

Debido a que no existe ninguna información certera de la demanda total existente para este tipo de proyectos se ha decidido inferir esta cantidad a partir de los datos aportados por el INEI al 2016; y a partir de otros datos relevantes se ha determinado que la demanda global en Lima norte (seis distritos) es aproximadamente de 243 838 adultos mayores para este tipo de proyecto.

Se desea captar un porcentaje mínimo de la demanda con el que se logre ocupar la totalidad del complejo a habilitar. Si además quisiéramos estimar la demanda potencial del mercado habría que establecer hipótesis adicionales respecto a cuantos individuos son posibles compradores del servicio pues como sabemos la demanda global se forma por agregación de demandas individuales.

Lima (Metropolitana) cuenta con una población de 8 894 412 habitantes, donde el 10,8% representa la población adulta mayor, es decir 963 353.

Tabla N° 2. Número de Población - Hogares-Población Adulto Mayor

DISTRITO	POBLACION	%	NUMERO DE HOGARES	POBLACION DE AM
San Martín de Porres	700 200	7,10	171 800	74 117
Comas	524 900	5,30	128 800	59 155
Los Olivos	371 200	3,70	91 100	37 435
Independencia	216 800	2,20	53 200	25 533
Carabayllo	302 000	3,00	74 100	24 060
San Miguel	135 500	1,40	33 200	23 538
Total	2 250 600	22,70 %	552 200	243 838

Fuente: APEIM – Estructura socioeconómica de hogares y población 2015
Hogares: Estimación CPI en base a ENAHO 2014

En la tabla No.2 mostramos los distritos a los que queremos llegar como mercado objetivo, siendo en su mayoría del cono norte.

2.3. Características del grupo de personas a la que espera llegar

Personas con ingresos medio – alto, jubilados autovalentes o estando cerca a jubilarse, así como a hijos que tengan padres adultos mayores que vivan solos, que deseen que estos tengan atenciones, cuidados, evaluaciones médicas periódicas y que tengan actividades que les permita distraerse.

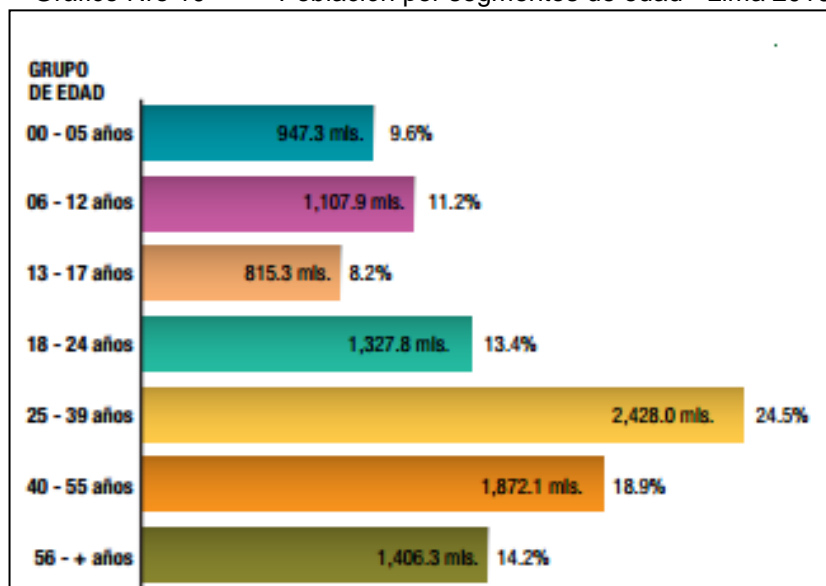
Nuestro objetivo es que la persona encuentre en nuestra casa de reposo un hogar cálido donde pasar sus días, en un ambiente de seguridad y confianza, el cual también le resulte familiar. De este modo pueda transmitir a sus familiares la plena confianza de encargarnos el cuidado de su pariente.

2.4. El Segmento de nuestro Mercado Objetivo

Los segmentos al cual se dirige son A y, B, quienes en la actualidad en el mercado peruano existe un gran porcentaje de personas que desean un estricto cuidado de sus familiares (padres), buscando un ambiente propicio, limpio y una excelente calidad de servicio. Consideramos además que estos segmentos son muy rentables para la empresa.

A continuación veremos la distribución socioeconómica en el Perú, donde podemos resaltar los segmentos en los que la casa de retiro se dirigirá para el buen funcionamiento de éste.

Gráfico Nro 10 Población por segmentos de edad - Lima 2016



Fuente: INEI Estimaciones y proyecciones de la población.

El gráfico No.10 muestra la población de Lima por edades en el año 2016 según el INEI, de los cuales el 14,2% representa la población adulta mayor

Gráfico Nro 11 Segmento por zonas según nivel socioeconómico -2015

ZONAS	HOGARES		ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA APEIM (% HORIZONTAL)				
	Miles	% sobre Lima Metrop.	A	B	C	D	E
Puente Piedra, Comas, Carabayllo.	289.5	11.9	0.9	12.3	45.4	26.5	14.8
Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras.	316.0	13.0	2.1	20.5	50.7	21.7	5.0
San Juan de Lurigancho.	267.7	11.0	1.9	10.3	41.2	36.6	9.9
Cercado, Rimac, Breña, La Victoria.	167.9	6.9	1.8	21.6	45.0	25.5	6.1
Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino.	336.1	13.8	1.9	11.9	40.2	36.0	10.0
Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel.	95.2	3.9	19.9	48.8	22.7	6.5	2.1
Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina.	187.4	7.7	29.0	44.9	18.8	5.0	2.3
Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores.	208.7	8.6	4.8	22.1	40.1	24.6	8.5
Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurin, Pachacamac.	276.3	11.4	0.0	10.0	42.2	36.9	11.0
Mi Perú, Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla	249.2	10.3	1.5	17.2	42.2	25.2	13.9
Resto de Lima	37.1	1.5	0.0	8.5	48.9	27.7	14.9
TOTAL LIMA METROPOLITANA	2,431.1	100.0	5.2	20.0	40.4	25.7	8.7

Fuente APEIM - Estructura socioeconómica de hogares y población 2016
Hogares: Estimación CPI en base a ENAHO 2014.

El gráfico No.11 indica los segmentos por zonas al 2015, información obtenida por la Asociación Peruana de Investigación de Mercado - APEIM

2.5. Sexo de nuestro mercado

Según el INEI hoy en día existe más mujeres que hombres de edad avanzada mayores de 60 años, los hombres peruanos vivirán en promedio 72 años, mientras que las mujeres lo harán hasta los 77.3 años; sin embargo buscamos satisfacer las necesidades de ambos con atenciones y actividades que permitan su desarrollo y bienestar.

2.6. Los niveles de Ingresos de nuestros clientes

De acuerdo al estudio realizado, hemos visto que nuestro negocio está dirigido a personas de los segmentos según el nivel socioeconómico A y B, donde vemos que la mayor fuente de recaudación de recursos líquidos se encuentran en estos tipos de clientes y que en su mayoría son profesionales, empresarios, personas con un nivel económico medio - alto, quienes son capaces de pagar tan solo por el servicio que se les brinda. Es por eso que la capacidad de pago de nuestros futuros clientes será nuestro indicador sobresaliente y hará que el riesgo de no pago se mitigue.

Debemos recordar que en su mayoría estas personas tienen al menos dos o tres hijos, muchos de ellos también profesionales con ingresos, capaces de solventar o cubrir gran parte o en su totalidad los costos de la casa de reposo.

Gráfico Nro 12 Ingresos y Gastos según NSE 2015 – Lima

PROMEDIOS	Lima Metropolitana							
	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Grupo 1 : Alimentos – gasto promedio	S/. 673	S/. 975	S/. 803	S/. 689	S/. 718	S/. 643	S/. 548	S/. 468
Grupo 2 : Vestido y Calzado – gasto promedio	S/. 95	S/. 233	S/. 132	S/. 89	S/. 97	S/. 76	S/. 60	S/. 59
Grupo 3 : Alquiler de vivienda, Combustible, Electricidad y Conservación de la Vivienda – gasto promedio	S/. 237	S/. 566	S/. 356	S/. 223	S/. 236	S/. 202	S/. 147	S/. 94
Grupo 4 : Muebles, Enseres y Mantenimiento de la vivienda – gasto promedio	S/. 104	S/. 578	S/. 159	S/. 68	S/. 73	S/. 59	S/. 45	S/. 36
Grupo 5 : Cuidado, Conservación de la Salud y Servicios Médicos – gasto promedio	S/. 126	S/. 360	S/. 172	S/. 122	S/. 122	S/. 122	S/. 73	S/. 48
Grupo 6 : Transportes y Comunicaciones – gasto promedio	S/. 211	S/. 876	S/. 396	S/. 155	S/. 175	S/. 123	S/. 73	S/. 49
Grupo 7 : Esparcimiento, Diversión, Servicios Culturales y de Enseñanza – gasto promedio	S/. 265	S/. 1,056	S/. 459	S/. 211	S/. 242	S/. 160	S/. 106	S/. 61
Grupo 8 : Otros bienes y servicios – gasto promedio	S/. 108	S/. 265	S/. 155	S/. 102	S/. 107	S/. 94	S/. 67	S/. 56
PROMEDIO GENERAL DE GASTO FAMILIAR MENSUAL	S/. 3,074	S/. 7,394	S/. 4,414	S/. 2,880	S/. 3,077	S/. 2,563	S/. 1,952	S/. 1,535
PROMEDIO GENERAL DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL*	S/. 3,954	S/. 11,596	S/. 5,869	S/. 3,585	S/. 3,834	S/. 3,185	S/. 2,227	S/. 1,650

* Ingreso estimado en base al gasto - INEI

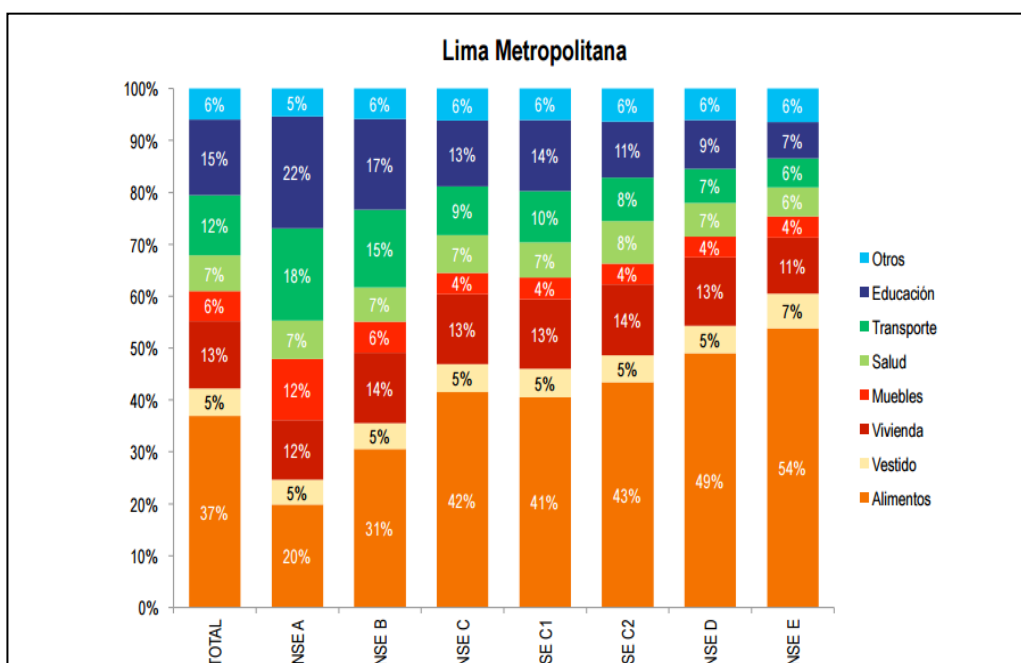
Fuente: APEIM 2015: Data ANAHO 2014

El gráfico No.12 muestra la capacidad de gastos que realizan los segmentos según NSE, siendo el A y B nuestro mercado objetivo.

2.7. Los Hábitos de consumo de nuestros clientes

De acuerdo al cuadro adjunto podemos observar que para los segmentos de clientes A y B, a quienes nos dirigimos los gastos por alimentación y esparcimiento (servicios culturales) son los de mayor incidencia. Por ese motivo en nuestra casa de reposo contaremos con un nutricionista que nos permita enfocarnos en la sana alimentación de los huéspedes, así como programas culturales para su entretenimiento.

Gráfico Nro 13 Distribución del Gasto según NSE 2015 - Lima Metropolitana



Fuente: INEI 2015

El gráfico No.13 muestra la distribución de gastos por nivel socioeconómico, siendo el rubro de alimentos el que se aprecia con mayor porcentaje en todos los niveles, seguido del rubro de Educación.

2.8. Crecimiento de la población en los próximos años

El rápido crecimiento de la población hará que las próximas décadas veamos el incremento notable del adulto mayor, razón por la que se va a necesitar de más centros con adecuada infraestructura que estén al cuidado de estos, un reto más que tiene bien claro el gobierno entrante, puesto que de acuerdo a la Ley Nro.28803 se busca garantizar el derecho reconocido que tiene en la constitución política el adulto mayor, para así mejorar su calidad de vida.

2.9. Tendencias esperadas de la demanda del producto

Según información del INEI se observa cambios significativos en la composición por edad, en especial el envejecimiento de la población. La tasa de crecimiento de la población de 60 años y

más supera a la de los otros grupos de edad. Podemos ver que los grupos más jóvenes empiezan a mostrar tasas de crecimiento negativas.

Con esta información el número de personas de la tercera edad que requiera atención especializada aumentará.

Tabla N° 3. Indicadores demográficos de la población 2015 - 2050

INDICADOR	2015	2020	2035	2050
Población Total	31 151 643	32 824 358	37 243 725	40 111 393
Crecimiento anual absoluto	337 995	325 675	247 825	124 593
Tasa de crecimiento (x 1 000)	10,85	9,92	6,65	3,11
Nacimientos anuales	578 130	563 344	523 758	484 166
Tasa global de fecundidad	2,29	2,15	1,92	1,84
Defunciones anuales	175 589	191 411	263 029	354 963
Tasa de mortalidad infantil	17,56	15,71	11,88	9,55
Esperanza de vida (años)	74,61	75,51	77,62	79,34
% menor de 14 años	27,9	26,1	21,4	18,5
% entre 15 y 59 años	62,4	63,0	62,6	59,7
% 60 años y más	9,7	10,9	16,0	21,8

Fuente: INEI, indicadores demográficos, índice temático, proyecciones de población

En la tabla No.3 podemos observar que la tendencia de crecimiento de la población adulta mayor va en ascenso en los próximos años, así como la esperanza de vida.

2.10. Tendencias del Mercado

Aplicaremos una estrategia de enfoque realizando acciones integradas para fabricar servicios que cubran las necesidades del adulto mayor.

Es posible ofrecer valor a los clientes a través de dos tipos de estrategias de enfoque: bajo costo enfocado y diferenciación enfocada.

2.11. Diferencias de nuestro servicio frente a la competencia

En el Perú son escasos los centros especializados para el cuidado y atención de los adultos mayores. Existen hospitales o asilos donde únicamente reciben atención médica o simplemente es un espacio donde todos son reunidos para pasar un período de tiempo sin ninguna actividad que ellos puedan aprovechar o disfrutar, estos tipos de lugares son monótonos y se caracterizan por carecer de una infraestructura especializada y diseñada para proveer de todas las necesidades y comodidades a este grupo social tan importante.

La historia de los asilos está estrechamente ligada a la historia de los hospitales y de una manera más general a las obras de caridad y de orden religioso. Generalmente los recursos con los que cuentan provienen de instituciones como las ONG (organismos no gubernamentales), o de actividades adicionales que se realizan como colectas, donativos y voluntariados, suelen ayudar a personas que se encuentren en situación de abandono.

En ese sentido si existen diferencias entre los llamados asilos y nuestro proyecto de Casa de Reposo Virgen de Guadalupe, que será financiada con inversión privada donde tendremos un programa de intervención en el que se contempla las mejores actividades que pueden y deben realizar las personas mayores de 60 años; contará además con personal especializado expertos en tratar con ancianos, médico geriatra, nutricionista que diseñe menús especiales para hipertensos o para diabéticos, un psicólogo geriatra y en fin una serie de personal altamente especializado en el cuidado y la atención integral de los adultos mayores. Los programas para personas adultas mayores deben ser programas que continúen desarrollando sus capacidades físicas e intelectuales, así como sus habilidades sociales ya que un aspecto muy importante durante la vejez es el aspecto social. Además de la ubicación del centro que es excelente, rodeada con vegetación, árboles que ya de por si brindan un grato ambiente, es la opción perfecta para encontrar paz y tranquilidad.

2.12. Nuestras ventajas comparativas

Para que una estrategia se califique como de diferenciación debe cumplir los siguientes requisitos:

- Valioso: la diferencia debe ser percibida y valorada por un número representativo de consumidores, para que valga la pena destacarse por ello.
- Raro: Ninguna competencia ofrece algo similar. Siendo una característica imprescindible la originalidad, puesto que en esto radica el éxito de la estrategia.
- Inimitable: cuando una empresa tiene éxito, generalmente la competencia copia. Un diseño innovador es lo más difícil de copiar, mientras que una estrategia de servicio es lo más fácil.
- Asequible: el precio debe ser alcanzable para el cliente. Es importante analizar los costos, puesto que aunque sea muy innovador pero si el precio es muy alto no se vende.
- Rentable: la inversión debe ser proporcional a la ganancia que se va a obtener

Se ha determinado que nuestra ventaja comparativa recae en el tipo de servicio que se ofrece siendo este:

Raro, porque es escaso el servicio que vamos a ofrecer ya que combina dos tipos de negocios tiene la característica de un asilo y a la vez de un centro de retiro o esparcimiento, porque el adulto mayor no solo puede quedarse un período corto, sino también meses, donde recibirá una atención de calidad y de profundo compromiso de parte de nuestros colaboradores, además de la serie de servicios que ofrecemos van desde una terapias físicas hasta un completo horario de rutinas donde podrá elegir los servicios que desee.

2.13. Nuestras ventajas competitivas

La ventaja competitiva en que se basará nuestro proyecto será la calidad de los servicios ofrecidos por la casa de reposo, además de su infraestructura y la ubicación.

Nos enfocaremos en un servicio de excelencia, en permanente desarrollo, estéticamente atractivo, cómodo, seguro para que su estadía sea lo más placentera y grata posible. Con una infraestructura hotelera, con una constante mantención de sus instalaciones.

2.14. Análisis FODA de nuestro negocio

Por medio del análisis del FODA se podrá identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tendrá “Casa de Reposo Virgen de Guadalupe”.

2.14.1. Análisis de Oportunidades

- No existe un centro de retiro recreacional dirigido al adulto mayor en el distrito de Carabayllo.
- Bajo precios de los terrenos en la zona
- Poder hacer uso de las redes sociales ya existentes
- El crecimiento rápido del distrito ayuda con las carreteras puesto que tenemos acceso al centro por varias rutas.
- Adultos mayores jubilados que deseen espacios de recreación
- Pocas inversiones en este tipo de servicios.

2.14.2. Análisis de Amenazas

- Es un negocio que al no ser tan explotado, podría llamar mucho la atención de la competencia, ya que el servicio para grupos de los adultos mayores no está muy atendido.
- Oferta de servicios profesionales (atención a domicilio)
- Aumento de inseguridad social.
- Los hoteles de los alrededores podrían ofrecer paquetes para el mismo grupo de personas.
- Incremento de precios de materiales e insumos.
- Leyes que afecten el proyecto

2.14.3. Condiciones Internas del Proyecto

Dentro de nuestra casa de reposo hemos analizado las siguientes condiciones internas favorables para nuestro proyecto, así como las que debemos reforzar.

2.14.4. Análisis de Fortalezas

- Personal profesional y calificado
- Facilidad para escoger una variedad de servicios ofrecidos que van desde, meditación, baile terapia, hidroterapia, caminatas, entre otros.
- Transporte propio
- Capacidad de programar cursos nuevos de acuerdo a las necesidades del cliente.
- Contar con amplio espacio de áreas verdes.
- Precios accesibles.

- El clima favorece la salud del huésped
- Utilización de la red social para que se hagan las reservaciones.

2.14.5. Análisis de Debilidades

- Darse a conocer en el mercado.
- Falta de convenios con empresas.
- Por el momento, no contaría con habitaciones suficientes.
- Los huéspedes pueden pensar que es un asilo y pueden tener temor de que sus familiares quieran dejarlos permanentemente.
- Podría existir escases de personal calificado

2.14.6. Ventajas atractivas para nuestros huéspedes

La casa de reposo virgen de Guadalupe será mejor que otros situados en el cono norte, porque no sólo es un centro gerontológico, sino es una casa de retiro que ofrece entre otras ventajas, mejores cuidados y al mismo tiempo, evitará que el adulto mayor se sienta solo, triste o abandonado, porque convivirá con otras personas de su generación. También se caracterizará por varios factores pero entre las principales podemos destacar:

- Contará con un amplio jardín, rodeada de árboles permitiendo dar el espacio que se necesita de tranquilidad, lejos del bullicio de los carros, sobretodo del humo tóxico que emiten.
- Infraestructura de dos pisos, con rampas de fácil acceso.
- Estacionamiento, jacuzzi, salas (baile, lectura, juegos de mesa, etc.).
- Contará con un equipo de profesionales, un médico, enfermeras, profesores de diversas disciplinas como baile, yoga, taichí. Los trabajadores deben tener el tacto y la delicadeza para tratar a los adultos mayores. Esto es particularmente importante al momento de ayudarlos a controlar un ataque de ansiedad o identificar las molestias por la cuales dejan de comer o de participar en alguna actividad. Así, un equipo humano –con trato cortés y sensible– es el elemento clave para dar confianza a los familiares de que se trata de un lugar seguro y profesional.

2.14.7. Bondades o ventajas del producto

Tenemos que volver a valorizar a la persona mayor como fuente de sabiduría, experiencia y conocimiento y darle los medios idóneos para que pueda continuar con una vida plena, no sólo como actor pasivo, sino como protagonista de su propia historia, que según las proyecciones puede ser aún bastante larga. Empoderarlos, promover su autonomía y darles todo el respaldo que necesitan. Las ventajas de nuestro servicio:

- Servicio de calidad, respeto, y amor hacia el adulto mayor.
- Pueden compartir con personas de la misma edad, hacer lo que desean y tener pocas preocupaciones.

- Las comodidades que ofrecemos, ya sean para adultos solos o en parejas.
- Atención personalizada para pacientes que tengan algún mal congénito leve.
- Centro de descanso para quienes disfrutan de su tranquilidad.
- Actividades recreativas como viajes cortos para estrechar lazos, caminatas.

2.14.8. Mejoras en el tiempo incluidas en el negocio

La casa de reposo Virgen de Guadalupe no crecerá en cuanto a su infraestructura en los próximos años debido a que llegaremos al tope de la capacidad de servicio que son la de atender a 50 huéspedes, sin embargo si espera consolidarse en el mercado y fortalecer su servicio a través de la calidad de atención que se brinde con su personal especializado, capacitándolos constantemente y mejorando las atenciones a los huéspedes. A partir del cuarto año se contrataría a un profesional:

- Fisioterapeuta, con la finalidad de prevenir, curar y recuperar la salud de nuestros huéspedes por medio de técnicas propias de la fisioterapia.

Este profesional brindará sus servicios tres veces por semana en horarios establecidos.

2.15. Descripción de las características del servicio que se ofrecerá

Nuestro huésped adulto mayor podrá escoger dos modalidades de estancia:

- Estancia permanente: considerada a partir de dos meses a más. Las personas contarán con todas las comodidades y servicios propios de la casa de reposo, sin descuidar ni un momento su salud
- Estancia temporal: considerada por un mes. El adulto mayor puede permanecer en las instalaciones el tiempo que desee, disfrutando de todos los servicios que posee la casa de reposo.

Ambas modalidades contarán con seguridad, es decir ambientes que brinden protección y tranquilidad al adulto mayor, minimizando los peligros y que cumplan las medidas básicas de protección. Incluye el uso de pisos con rampas, pasamanos, barandales, puertas, ventanas y accesorios de baños, muebles e instalaciones de sistemas de emergencia al alcance de ellos.

2.15.1. Estrategia de ingreso al mercado y crecimiento

Para un cliente es difícil medir un servicio antes del consumo. Para superar esta situación en nuestra casa de reposo vamos a estandarizar los procesos de nuestros servicios y capacitar continuamente a nuestro personal, de tal manera que puedan brindar mayor uniformidad y en consecuencia, generar mayor confiabilidad.

La estrategia de ingreso al mercado para posicionar el servicio es una estrategia mixta de diferenciación y de enfoque:

- **La estrategia de diferenciación**, consiste en vender productos considerados únicos en el mercado y que ofrezcan algo que les permita diferenciarse o distinguirse de los de la competencia.

A través de la aplicación de esta estrategia se buscará explotar las fortalezas de nuestra casa de reposo, como el contar con un equipo altamente capacitado de profesionales, el diseño de nuestra infraestructura, los servicios que ofrecemos, el ambiente ecológico de nuestra casa, transporte propio, la calidad del servicio, etc. Con esto podríamos incluso llegar al punto de aumentar los precios en caso de que nuestros clientes reconozcan las características diferenciadas que ofrecemos frente a otros centros.

La desventaja de utilizar esta estrategia es el riesgo de que la competencia llegue a copiarnos rápidamente las características distintivas de nuestro servicio, y que los consumidores no las valoren lo suficiente.

- **La estrategia de enfoque**, consiste en concentrarse en un segmento específico del mercado, en nuestro caso A y B, que es un mercado reducido pero bien definido y por tanto, ser más eficientes de lo que sería atendiendo a un mercado amplio y variado.

A través de la aplicación de esta estrategia se busca concentrar todos los esfuerzos en vender nuestros servicios que satisfagan las necesidades o preferencias del adulto mayor de dichos niveles socioeconómicos.

La calidad y el buen servicio serán otros de los parámetros que una vez valorados y apropiados por nuestros clientes se convertirán en variables que nos permitirán posicionarnos y sobretodo fidelizar nuestro servicio, lo que nos garantizará asegurar su permanencia en nuestra casa de reposo. La estrategia de crecimiento del mercado está dada por:

- **Estrategia de penetración:** Se enfoca en la mercadotecnia más agresiva con publicidad, promociones, campañas, entre otros. Es altamente conveniente tener una diferenciación muy clara del servicio para poder implementar esta estrategia. Este tipo de estrategia, por lo general, produce ingresos y utilidades porque:
 - Persuade a los clientes actuales a usar más del producto
 - Atrae a clientes de la competencia
 - Persuade a los clientes no decididos a transformarse en prospectos

Con esta estrategia buscaremos obtener una mayor proporción del mercado objetivo, afectando a la competencia, haciéndoles ver que nuestra casa de reposo es mucho mejor porque tiene ambientes más propicios, espacios adecuados, vegetación, comodidades, servicios, etc. por ejemplo, mediante una oferta de precio más conveniente que el de la competencia, venta personal y promoción de ventas.

2.15.2. Inicio de las operaciones de la empresa

Para iniciar nuestras actividades vamos a solicitar un préstamo a través de la Caja Arequipa S/ 280 000 a fin de cubrir las necesidades de inversión, el cual se devolvería con una tasa de 14.12% y en 84 meses.

Asimismo, se tiene proyectado el costo de inversión del capital de trabajo que cubrirá los gastos operativos por período aproximado de 3 meses, mientras esperamos el ingreso por las propias ventas de los servicios ofertados.

2.15.3. Visión de crecimiento de la empresa

- Constante innovación de los servicios.
- Incorporar permanentemente nuevas tecnologías en los procesos de salud.
- Capacitar a nuestro personal en todas las áreas, potenciando los valores de profesionalismo, calidad y servicio.
- Diversificar nuestra estrategia de marketing, combinación de plataformas online, marketing tradicional y publicidad.
- No se descuidará al cliente existente por tratar de conseguir nuevos clientes. Un cliente satisfecho difundirá nuestro servicio de boca en boca.
- Investigar los hábitos de consumo, aspiraciones, necesidades, las formas como se perciben, etc., la gente cambia, estaremos siempre en búsqueda de cubrir la necesidad del momento.
- Mejorar continuamente nuestra marca, como queremos que nuestros clientes nos vean, nuestro logo, los diseños de nuestros servicios, las palabras que utilizamos para promocionarnos.

2.15.4. Sustentación del crecimiento de la empresa

Las personas del nivel socioeconómico que nos dirigimos, son en su mayoría personas que entienden las necesidades que tendrían sus seres queridos en ésta etapa de su vida, por ello es que la decisión que tomarían en poder invertir en ellos sería muy efectiva, además que al brindarle mayor seguridad y confianza, puedan acceder a nuestros servicios rápidamente.

Definitivamente el giro que estamos considerando en este proyecto se encuentra en una etapa de crecimiento, ya que en el presente hay pocas competencias dedicadas a éste negocio hablando a nivel de Lima Metropolitana, por lo que a su vez consideramos que éste negocio se encuentra en un momento crucial para hacer una excelente inversión, y así obtener resultados favorables que nos harán ganar crecimiento y una alta participación en el mercado.

3. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

El objetivo de la investigación de mercado fue adquirir toda la información relevante que permita respaldar la toma de decisiones respecto de las distintas variables del proyecto. Se realizó una investigación de mercado cuantitativa (cuestionario); con el fin de determinar las necesidades y/o /preferencias de los potenciales consumidores para este tipo de servicios y el precio que estarían dispuestos a pagar. Estos estudios realizados nos ayudaron a la toma de decisiones relacionada con la infraestructura y servicios que ofreceremos.

3.1. Los clientes

Dirigido especialmente para personas autovalentes entre los 60 años en adelante o personas jubiladas que posiblemente aún no llegan a la tercera edad y ya no están laborando, y que tengan un nivel socioeconómico medio alto, que guste de viajar y realizar actividades al aire libre. Nos enfocaremos en los segmentos A y B.

Tendremos dos tipos de público objetivo: Directo, que son las personas adulto mayor que utilizarán los servicios de la casa de reposo e indirecto, que son los hijos y/o familiares que pueden solventar parte o la totalidad del costo por el uso de los servicios de la casa de reposo para el adulto mayor.

3.2. El mercado: tamaño y tendencias

En Lima y a nivel nacional vemos que más del 10% de la población es la del adulto mayor, y es un grupo que seguirá creciendo y que buscará alargar su vida productiva, quienes además han venido ahorrando para resguardar su salud. Actualmente en Lima existen aproximadamente 927 mil personas de la tercera edad. Para nuestro proyecto de inversión hemos tomado como muestra los distritos de Comas, Independencia y Los Olivos con una población total al 2016 de 1 millón 121 mil 338 habitantes (ver tabla No.4).

Tabla N° 4. Evolución de la población (Año 2016-2025)

Distritos	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Comas	527 628	530 106	532 583	535 060	537 537	540 014	542 492	544 969	547 446	549 923
Independencia	217 028	217 170	217 311	217 453	217 595	217 736	217 878	218 020	218 161	218 303
Los Olivos	376,682	382 080	387 478	392 876	398 274	403 672	409 070	414 468	419 866	425 264

Fuente: INEI

En la tabla No.5 mostramos el resumen por edades en los distritos de Comas, Independencia y Los Olivos, donde observamos que el 11% de la población de estos tres distritos corresponde a la población del adulto mayor.

Tabla N° 5. Cuadro Resumen de edades por distrito

Distritos	De 0 a 19 años	De 20 a 39 años	De 40 a 59 años	De 60 a más
Comas	33,26%	34,01%	21,47%	11,27%
Independencia	33,03%	33,99%	21,21%	11,78%
Los Olivos	32,00%	35,12%	22,80%	10,08%

Fuente: INEI

Tabla N° 6. Segmentación de la población del Adulto Mayor por distrito

DISTRITOS	NSE A %	NSE B %	NSE C %	NSE D %	NSE E %
Comas	0,90	12,30	45,40	26,50	14,80
Independencia	2,10	20,50	50,70	21,70	5,00
Los Olivos	2,10	20,50	50,70	21,70	5,00

Fuente: INEI

En la tabla No.6 se muestran los porcentajes de los segmentos de los distritos que hemos escogido para el desarrollo de nuestro proyecto.

3.2.1. El Mercado Potencial

Según el INEI actualmente Lima metropolitana tiene aproximadamente 963 mil 353 adultos mayores, es decir el 30.89% de los adultos mayores del Perú, con una población de 3 millones 118 mil 612 adultos mayores. Dentro de la Región Metropolitana la población adulto mayor de los niveles socioeconómicos AB se encuentran en las zonas de Lima moderna y Lima sur, seguidas de Lima antigua y Lima Norte, grupo que nos interesa por ser los adultos mayores autovalentes o independientes.

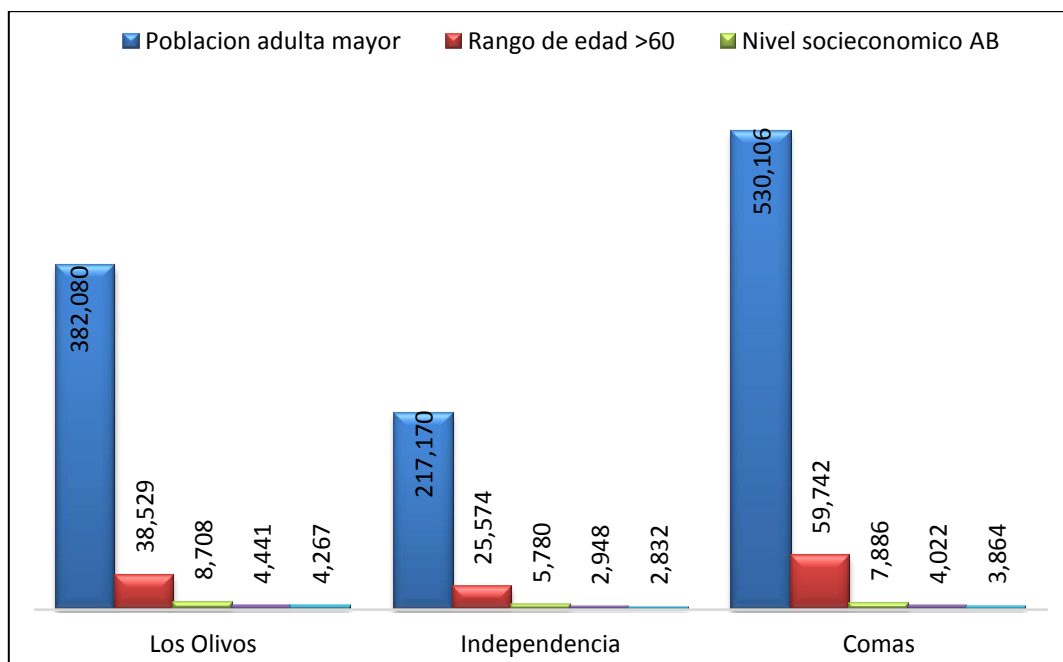
Tabla N° 7. Población Adulto Mayor por distrito según NSE AB

Distritos	Población	Rango de edad >60	Nivel socioeconómico AB	Femenino	Masculino
Los Olivos	382 080	38 529	8 708	4 441	4 267
Independencia	217 170	25 574	5 780	2 948	2 832
Comas	530 106	59 742	7 886	4 022	3 864

Fuente: Elaboración propia

En la tabla No.7 se muestra el número de habitantes adultos mayores según niveles socioeconómicos de los distritos que hemos escogido para el desarrollo de nuestro proyecto.

Gráfico Nro 14 Cálculo de mercado potencial



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico No.14 observamos que los niveles socioeconómicos A y B tienen presencia en los distritos escogidos para el presente proyecto.

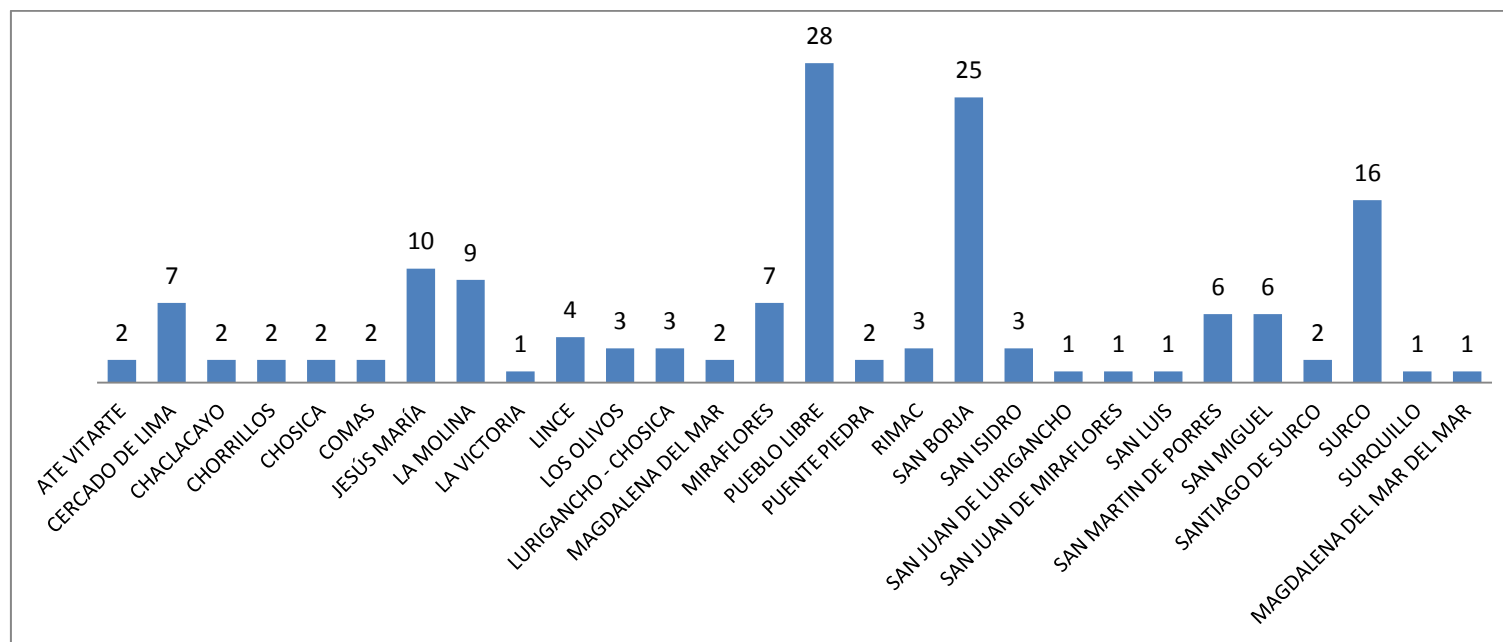
3.2.2. La Oferta en el Mercado

Según el INEI los departamentos en los que reside el mayor número de personas adultas mayores de 60 años a más son: Arequipa, Moquegua, Lima y la Provincia Constitucional del Callao. 40 de cada 100 hogares en el país tiene como miembro al menos a un adulto mayor.

Asimismo, según la Municipalidad de Lima y el Ministerio de la Mujer, existen 500 residencias geriátricas a nivel nacional, de las cuales 340 no tienen licencia para funcionar como tales “diario gestión Diciembre 2013”. Esta cifra a nivel nacional aún no es suficiente para cubrir la demanda del mercado, más aún si el segmento de personas al que estamos queriendo llegar son los de A y B.

En el transcurso de los próximos años existe la posibilidad que se inauguren más centros; no obstante, no hay manera de saber cuándo serían abiertos y con qué capacidad contarían, sin embargo según estudios la proyección de la demanda crecerá de manera constante.

Gráfico Nro 15 Casas de Reposo por distritos – Lima Metropolitana 2016



Fuente: CARPAM 2016

El gráfico No. 15 muestra la cantidad de casas de reposos, o centros de retiros para la población adulta mayor por distritos a nivel de Lima al 2016, según información de CARPAM.

3.2.3. La Demanda Esperada

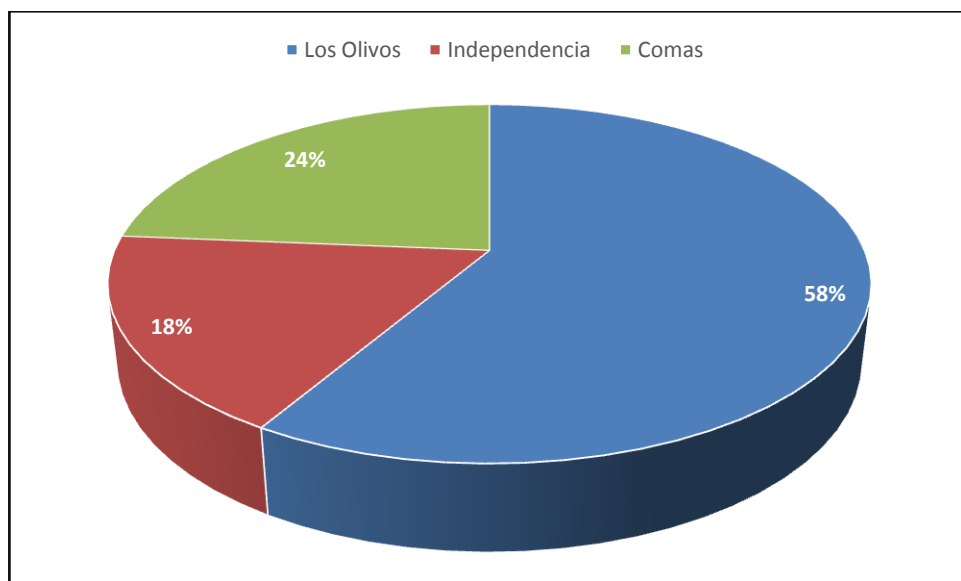
Ya que no se puede atender a toda la población de Lima se ha decidido optar por elaborar la estrategia de segmentación, elegida en personas de 60 años a más, pertenecientes a las clases sociales del nivel socioeconómico A y B. Esta estrategia busca identificar las necesidades de los clientes en base a los servicios existentes y a través de ella lograr el posicionamiento sea sostenible a través del tiempo.

Tabla N° 8. Demanda esperada de población Adulto Mayor por distrito

Distritos	Demanda Potencial	Demanda Efectiva	Demanda Insatisfecha	Mercado atender
Los Olivos	8 708	1 045	209	29
Independencia	5 780	578	81	9
Comas	7 886	1 183	118	12

Fuente: Elaboración propia

Gráfico Nro 16 Demanda esperada por distrito



Fuente: Elaboración propia

El gráfico muestra los tres distritos en donde enfocaremos nuestra demanda, siendo Los Olivos el que tiene un mayor porcentaje de nuestro mercado objetivo.

3.3. Hábitos de consumo del mercado objetivo

“Los hábitos de consumo de las personas evolucionan a lo largo del ciclo vital, en paralelo a la situación económica y familiar y a la evolución de los gustos y preferencias. Diferentes estudios han puesto de relieve cómo cada una de las etapas o ciclos de vida familiar del sujeto lleva emparejada una serie de gastos (Ruiz de Maya, 1999)”.

Uno de los puntos más importantes que surge del envejecimiento progresivo de las personas es la calidad de vida, lo que significa de cuan bien las personas mayores puedan prevenir las limitaciones funcionales, la desnutrición y las enfermedades crónicas, para lo cual los estilos de vida juegan un rol trascendente.

A continuación examinaremos los principales hábitos de consumo de nuestros adultos mayores:

- a) **Hábitos de consumo de alimentos y bebidas:** mayormente consumen comidas fuera de casa, las carnes que les gusta son de pollo, res, cerdo, asimismo tienen preferencia por los vinos, y en su alimentación también figura los pescados y muy reducido el consumo de aceites y grasas.

Los adultos mayores de 60 a 74 años más se fijan en un factor calidad-precio. Mientras que los que están entre los 75 a más le interesa en primer lugar la calidad y en segundo lugar el precio.

- b) **Salud:** En Lima Metropolitana el 82.30% de las mujeres sufren algún problema de salud frente al 66.90% de los hombres, razón por la cual el 45% de la parte de sus ingresos son destinados al gasto en medicinas, materiales de curación y gastos de servicios médicos.
- c) **Situación de bienes y servicios:** El 47,60% de las personas mayores de los sectores A, B, y C considera que su ingreso mensual le permite comprar todo lo que necesita, asimismo indica que entre los bienes que poseen están los carros, casas, seguros de vida, etc.

Los adultos mayores de 60 años a más de los niveles socioeconómicos (NSE) A y B, el 64% de ellos destina parte importante de sus ingresos al cuidado y aseo personal.

- d) **Economía y finanzas:** Según el estudio de ipsos, el 27% de adultos mayores de Lima guarda parte de sus ingresos. El 26% de las personas mayores cuenta con alguna tarjeta de crédito, mientras que el 16% de los adultos mayores tiene deudas y esta situación se observa con mayor notoriedad en los varones de 60 a 64 años. Estas deudas se contraen principalmente con el banco (33%), el municipio (18%), y otros.
- e) **Gasto en diversión o esparcimiento:** El estudio revela que el 32% de adultos mayores de Lima va a pasear al menos una vez al mes a centros comerciales, y el mismo porcentaje acude a comprar a supermercados. El 63% gasta un promedio en diversión o esparcimiento entre las actividades que prefieren están el hacer ejercicio como caminata, yoga, taichí, correr, etc. y cerca del 5% prefieren asistir a espectáculos, como teatros, deportes, etc. y solo el 3% le gusta viajar.

3.3.1. La competencia y sus ventajas

La casa de reposo Virgen de Guadalupe tiene competencia directa, ya que las empresas privadas o instituciones del estado se han enfocado en el cuidado y atención al adulto mayor. Analizando las ventajas y desventajas de la competencia como podríamos mencionar las casas de geriatría que en su mayoría ofrecen solamente rehabilitación y tratamiento de enfermedades a los ancianos, nuestra casa de reposo se diferenciará en la atención personalizada de cada huésped, enfocándonos en su bienestar, salud integral, terapia ocupacional y recreativa, apoyándonos en nuestro personal calificado para el logro de los objetivos.

Las ventajas de mis competidores son:

- Ellos tienen a su mercado meta.
- Brindan servicios a personas geriátricas
- Cuentan con personal médico de diversas especialidades.

3.3.2. Competencias del servicio

Se ha efectuado un estudio de mercado en cuanto a la competencia alrededor de la zona que vamos a crear nuestra casa de reposo “Virgen de Guadalupe”.

- Casa de Reposo La Paz del Señor
Calle E-105 Mz.Q2 Lt.5 Urb. El Alamo Vipol – Comas
Tel. 5395264
- Casa de Reposo y Salud Mental "Los Años Maravillosos"
Mz. L1 Lot. 23 Urb. Santo Domingo 3era. Etapa - Carabayllo
945 133 399
- Casa de Reposo Oasis
Calle 16, 670 - Urb. Carabayllo - Comas
Tel. 5518737
- Residencia Geriátrica las Mercedes
Av. Santa Mercedes 431 - 2da Entrada de Urb. Palao –
San Martin de Porres
Tel. 5340393

- Casa de Reposo Enmanuel.

Urb. Santa Paula Mz. B-5 Lt. 1. – Puente Piedra.

Tel. 6732801

- Centro Residencial Geriátrico “Nuevo Amanecer”

Jirón Caraz, 996 - Urb. Covida (altura cdra. 9 Av. Antúnez de Mayolo)
Los Olivos - Lima

(01) 6611360

3.3.2.1. Características de los servicios de la competencia

Las características de estos servicios son mejor detallados en el siguiente cuadro:

Tabla N° 9. Características de la competencia

NOMBRE	SERVICIOS	QUE OFRECEN
Casa de Reposo Oasis	<ul style="list-style-type: none"> • Terapias físicas, ocupacionales • Evaluación médica. • Guardería para el adulto mayor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Staff de profesionales que cuidan la salud de nuestros abuelitos
Casa de Reposo Los años maravillosos.	Atendemos pacientes: <ul style="list-style-type: none"> • Geriátricos. • Operados. • Total y parcialmente postrados. • Psiquiátricos • Oncológicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Atención personalizada. • Hospedaje permanente por meses y por días. Personal de enfermería permanente las 24 horas. Instalaciones amplias, adecuadas
Casa de reposo Enmanuel	<ul style="list-style-type: none"> • Cuidado de enfermería las 24 horas. • Alimentación balanceada y especial. • Terapias recreativas y ocupacionales personalizadas. • Paseos, celebraciones de fechas importantes 	Un ambiente agradable, atendido por profesionales de la salud: médico, psicóloga, enfermera y personal técnico capacitado.
Residencia Geriátrica las Mercedes	<ul style="list-style-type: none"> • Terapia física • cuidado adulto mayor servicio de enfermería las 24 horas	Especialistas en el cuidado del adulto mayor Personal altamente calificado y preparado.

NOMBRE	SERVICIOS	QUE OFRECEN
Centro Residencial Geriátrico "Nuevo Amanecer"	<ul style="list-style-type: none"> • Pacientes post-operados y postrados en cama. • Enfermedades crónicas y convalecientes • Pacientes con Alzheimer. • Pacientes con demencia senil • Parkinson Infarto cerebral, embolia cerebral, artritis, Hemiplejias, Arterioesclerosis, osteoartritis entre otras enfermedades 	<ul style="list-style-type: none"> • Ambientes confortables, limpios, personales, bipersonales y/o comunes • Control médico • Enfermería permanente las 24 horas del día por personal especializado • Personal técnico capacitado • Fisioterapia, rehabilitación, talleres de terapia física, mental y emocional personalizadas • Alimentos balanceados y especiales según el paciente requiera • Lavandería Permanente
Casa de Reposo la Paz del Señor	<ul style="list-style-type: none"> • Atendemos pacientes postrados, semi postrados y pacientes que caminan con normalidad 	<ul style="list-style-type: none"> • personal especializado • instalaciones especialmente diseñadas. • habitaciones bipersonales con baño • Sala de estar. • alojamiento, alimentación adecuada, terapias físicas y ocupacionales, lavado de ropa y recreación • Atención personalizada las 24 horas del día,

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.2. Sustitutos de nuestro producto y/o servicio

Además de existir los centro geriátricos, también se encuentra la propia familia que puede velar por el cuidado del adulto mayor, sin decir que los centros recreacionales también representan un producto sustituto puesto que pueden ofrecer servicios iguales a los nuestros con tal de captar mayor público.

Los Centros del Adulto Mayor (CAM), orientados por EsSalud y MINSA son espacios de encuentro generacional orientados a mejorar el proceso del envejecimiento. Acción familiar, inter generacional, socioculturales, recreativos, productivos y de estilos de vida para un envejecimiento activo. Este es sin duda el servicio sustituto que puede hacernos tambalear puesto que tienen una gran base de datos de personas adultas a quienes pueden llegar fácilmente, entre los servicios de talleres de desarrollo personal figuran:

- Taller de memoria y autoestima.

- Taller de Informática grupal e individual.
- Talleres de danzas: Marinera norteña, danza costeña, baile latino.
- Taller de gimnasia rítmica y geronto gimnasia.
- Taller de taichí.
- Taller de lectura.
- Taller de coro.
- Taller de manualidades: Decoración del hogar y cerámica al frío, pintura en madera.

3.3.2.3. Estimación de servicios del primer año

En el primer año de funcionamiento estimamos colocar 164 servicios, apoyándonos en nuestra estrategia de marketing a fin de completar los servicios de atención de 50 personas adultas mayores por mes en el futuro, cubriendo así la capacidad total de huéspedes que brinda la casa de reposo.

Tabla N° 10. Tabla de ratio de crecimiento para los próximos doce meses

Frecuencia Venta Mensual	Ratio
Enero	0,90
Febrero	0,95
Marzo	0,95
Abril	0,90
Mayo	0,95
Junio	0,95
Julio	1,00
Agosto	0,95
Setiembre	0,92
Octubre	0,90
Noviembre	0,95
Diciembre	0,80

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 11. Estimación del servicio del primer año

MES	SERVICIO DE HOSPEDAJE DOBLE	SERVICIO DE HOSPEDAJE SIMPLE	VENTA TOTAL
Enero	S/. 68 400	S/. 20 700	S/. 89 100
Febrero	S/. 72 200	S/. 21 850	S/. 94 050
Marzo	S/. 72 200	S/. 21 850	S/. 94 050
Abril	S/. 68 400	S/. 20 700	S/. 89 100
Mayo	S/. 72 200	S/. 21 850	S/. 94 050
Junio	S/. 72 200	S/. 21 850	S/. 94 050
Julio	S/. 76 000	S/. 23 000	S/. 99 000
Agosto	S/. 72 200	S/. 21 850	S/. 94 050
Setiembre	S/. 69 920	S/. 21 160	S/. 91 080
Octubre	S/. 68 400	S/. 20 700	S/. 89 100
Noviembre	S/. 72 200	S/. 21 850	S/. 94 050
Diciembre	S/. 60 800	S/. 18 400	S/. 79 200
TOTALSOLES	S/. 845 120	S/. 255 760	S/. 1 100 880

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.4. Proyección de ventas para los próximos diez años

De acuerdo a lo mostrado en la tabla once nuestra proyección será consolidarnos en el mercado de atención al adulto mayor, manteniéndonos en la capacidad de hospedaje y ampliando nuevos servicios.

Tabla N° 12. Tabla de ratio de crecimiento para los próximos diez años

Crecimiento empresa	Ratio
2017	0.7
2018	0.8
2019	0.9
2020	1
2021	1
2022	1
2023	1
2024	1
2025	1
2026	1

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 13. Tabla de Ingresos por ventas de los próximos diez años

DETALLE	Ingresos por ventas
2016	S/. 770 616
2017	S/. 880 704
2018	S/. 990 792
2019	S/. 1 100 880
2020	S/. 1 100 880
2021	S/. 1 100 880
2022	S/. 1 100 880
2023	S/. 1 100 880
2024	S/. 1 100 880
2025	S/. 1 100 880
	S/. 10 348 272

Fuente: Elaboración propia

Gráfico Nro 17 Ingresos por ventas 2017 - 2026



Fuente: Elaboración propia

En el presente gráfico se aprecia que en los años 2017 al 2019 hemos ido creciendo en nuestras ventas logrando alcanzar el año 2020 la capacidad total del servicio que ofrece la casa de reposo, manteniéndose en los siguientes años gracias a nuestra calidad de servicio y el ingreso de nuevas atenciones hacia el adulto mayor.

4. PLAN DE MARKETING:

Para las empresas de servicio como es la casa de reposo “virgen de Guadalupe”, aplicaremos el marketing mix, para lo cual es necesario analizar además de las 4 P que son producto, precio, promoción y plaza, así como una variable muy importante que es el personal.

4.1. Servicio a brindar:

Es el servicio que se va a ofrecer es del hospedaje conjuntamente con los diversos servicios ofrecidos como:

Gráfico Nro 18 Salón de baile



Salón acondicionado para bailoterapia con un equipo de música, así como sillas para descansar entre rutinas.

Gráfico Nro 19 Salón de yoga y taichí



Salón que contará con colchonetas a disposición del adulto mayor.

Gráfico Nro 20

Jardín propio de la casa de reposo



Taichí: se podrá realizar en el jardín para mayor comodidad, puesto que es más propicio para el desarrollo de este arte y que ayudará a mejorar el estrés en el adulto mayor.

Gráfico Nro 21

Salón jacuzzi o hidromasaje



El área del hidromasaje estará habilitado para un máximo de seis personas, esto se hará en forma interválica con todos los habitantes de la casa de reposo.

Gráfico Nro 22 Sala de masajes



Masaje corporal: tendremos a una masajista fija las 8 horas que brindará los servicios, dependiendo de la contracción que el adulto mayor tenga en el cuerpo.

Gráfico Nro 23 Salón lúdico



Contaremos con diversos juegos, como el ajedrez, domino, damas, una mesa de billar, el ambiente está conformado por mesas y sillas para este pasatiempo que tendrán los adultos mayores en nuestra casa de reposo.

Gráfico Nro 24 Habitaciones dobles



Habitaciones Dobles o Compartidas: todas las habitaciones contarán con baño privado, cama, velador, dos closet y una lámpara.

Gráfico Nro 25 Habitaciones simples



Habitación individual: cama de dos plazas con baño privado, velador, lámpara y un clóset

Gráfico Nro 26 Baños acondicionados



Servicios Higiénicos: contarán con las barandas respectivas para que se sujeten, y en la bañera habrá una silla para que se puedan bañar sin resbalar.

Gráfico Nro 27 Cocina



Cocina: se prepararán tres comidas diarias que están compuestas por tres comidas completas: desayuno, almuerzo y cena.

Gráfico Nro 28 Sala de lectura



Contará con diversos libros clásicos y revistas de actualidad

Gráfico Nro 29 Capilla de oración



Contará con una imagen de nuestra señora de Guadalupe, así como bancas. Estará ubicada en el jardín.

Gráfico Nro 30 Sala de televisión



Será una sala para que los huéspedes vean en conjunto los programas a escoger por horarios.

Gráfico Nro 31 Tópico de enfermería



Área de tópico: contará con equipos básicos necesarios para la atención del adulto mayor.

4.2. Precio:

Aquí se debe considerar que la primera vez que las personas adultas mayores requieran el servicio puedan tener gran dificultad para entender que obtienen por su dinero, por esta razón hemos decidido ofertar el servicio de hospedaje con los diversos servicios que tenemos para que lleven una vida tranquila y a la vez sigan con su estilo de vida que han tenido siempre.

Para establecer el precio se ha tenido que tomar en consideración los factores internos y externos. Además estará en función de la exclusividad que desea el residente, es decir habitaciones individuales o dobles.

- Factores internos: hablamos de los costos que involucra mantener una casa de reposo en las condiciones que presentamos.
- Factores externos: está la segmentación del mercado, la cual será la clase media alta A y B por lo que los precios se han fijado para este segmento, los cuales tienen ingresos por encima de 6 000.

Los precios que manejamos en la casa de reposo “virgen de Guadalupe” son determinados de la siguiente manera:

- Habitaciones individuales: 2 300
- Habitaciones compartidas 1 900

4.3. Promoción

En el desarrollo del plan de marketing, se hizo la investigación a través de las encuestas donde se detectó que se este tipo de centros no son conocidos y que se debe desarrollar un buen método de marketing, para así lograr que el huésped se entere acerca de la “Casa de Reposo”. Por ello se utilizará las siguientes herramientas, utilizando una de las 4P del Marketing Mix, que es la promoción, donde haremos la publicidad en:

- Páginas web en la que detalle todos los servicios y beneficios de la casa de reposo, ubicación, precios, etc.

Gráfico Nro 32 Diseño de la página web



Fuente: Elaboración propia

- Creación de Redes Sociales: Se creará una cuenta en Facebook, ya que es fácil llegar a un número grande de personas.
- Propaganda en diarios como la República y El Comercio.
- Trípticos y volantes.
- En la promoción de las ventas, se puede incentivar a los huéspedes que compren el servicio, que adicionalmente a esto se les puede otorgar un descuento del 0.5% al que lleve un acompañante.
- Otra forma interesante de poder llegar a más clientes es fidelizándolos, es decir que si un huésped tiene una estadía de un mes en nuestro casa vuelva a futuro por la calidad de servicio que brindaremos, e incluso promocióne una la publicidad más barata pero muy efectiva el tradicional “publicidad boca oreja”, cuando sucede esto las otras personas se deciden a la compra basándose en la referencia de otra persona.

- También se tendrá una base de datos de todos los clientes, de esta manera se les podrá hacer saber sobre las promociones o descuentos que se realicen ya por fechas especiales como día de la madre, día del padre, por navidad, etc. además de mostrar que los huéspedes son importantes para la casa, también se les puede llamar a felicitar por el cumpleaños de huéspedes y mandarles un pequeño presente de parte de todos los que conforman la casa de reposo Virgen de Guadalupe.

4.4. Plaza

La casa de reposo Virgen de Guadalupe estará ubicada en el departamento de Lima, en el centro poblado río seco, altura del Km.22 del distrito de Carabaylo, donde se encuentra un terreno de aproximadamente 1000 mt², sitio elegido por su buena ubicación más el clima propicio, fuera de los ruidos de la gente, el comercio, carros, harán del centro recreacional una gran opción para los clientes. Carabaylo tiene clima árido y semi-cálido con una temperatura promedio de 18° C. En la época de invierno hay presencia de nieblas bajas que cubren el Valle, para el adulto mayor esta zona es ideal a fin de evitar enfermedades respiratorias.

Asimismo, de acuerdo a las estadísticas del INEI al 2016 existen en los distritos de Los Olivos tres casas de reposo, en Comas dos y en Independencia no hay registro de la existencia de casas de reposo, siendo esta ventaja aprovechada para el presente proyecto.

4.5. Servicio (persona)

La variable más importante en una empresa de servicios es el personal, pues de ellos dependerá la calidad de servicio y esto es evaluado por el cliente en base al comportamiento y actitudes del personal.

Satisfaciendo al cliente externo e interno lograremos la máxima utilidad de la empresa. Aplicaremos un marketing interno, esto se hará por medio de capacitaciones y motivaciones eficaces al personal que tendrá contacto directo con el cliente. Si la casa de reposo Virgen de Guadalupe ofrece a los empleados mejores trabajos y con mayor satisfacción la empresa crece y se hace más efectiva.”

4.6. Objetivos de ventas en el corto y mediano plazo

Nuestros objetivos planteados en el corto y mediano plazo que nos permitirá alcanzar la meta de los servicios ofrecidos son:

- Determinar el número de usuarios potenciales a partir de las proyecciones demográficas.
- Determinar el rango de precios que los consumidores potenciales estarían dispuestos a pagar.
- Determinar las características específicas que las personas consideran importantes al elegir este tipo de servicios.
- Determinar las actividades, áreas comunes y servicios de interés para el público objetivo.

4.7. Política de precios

Para poder determinar la eficacia de la propuesta de valor es importante reconocer el tamaño de la participación mercado a satisfacer y el precio que las personas podrían pagar para adquirir el servicio. Hablar del tamaño de la participación de mercado implica identificar cuantas personas podrán comprar el producto, considerando en nuestro proyecto:

Mediana participación: donde no se necesita abarcar más del 20% o 30% del mercado total o abarcar pocos segmentos de mercados para obtener la rentabilidad esperada.

Asimismo, el precio permitirá identificar el nivel de expectativas de mercado a satisfacer, considerando en este caso:

Precio estándar: el que representa un equilibrio “justo” entre lo que el cliente dará y lo que la empresa le ofrecerá.

De esta manera, por medio del análisis financiero, se estableció que el precio por los servicios que ofreceremos en la casa de reposo será:

Tabla N° 14. Estrategia de participación en el mercado

	Participación de mercado	Precio
Ser el mejor en calidad	Mediana o baja	Estándar o alto
Dar más valor por menos dinero	Mediana o baja	Estándar
Ofrecer lujo y ambición	Baja	Alto
Ser indispensable	Mediana o baja	Alto

Fuente: Revista de marketing – página web

Lo que queremos indicar con este cuadro es que la casa hogar “virgen de Guadalupe” arriesgará por ser la mejor en calidad, tanto en servicios como en el ambiente e infraestructura, la participación del mercado es mediana porque solo contamos con 20 habitaciones dobles y 10 individuales, lo que representa atender a 50 personas adultos mayores, para lo cual vamos a cobrar un precio medianamente alto.

4.8. Tácticas de ventas

Las acciones de marketing que tomaremos estarán fundamentadas en el conocimiento profundo de quién es nuestro cliente ideal, nuestro giro del negocio y la competencia, para ello tenemos los objetivos claros y específicos:

Tabla N° 15. Tácticas de ventas del servicio

Objetivos Estratégicos	Objetivo	Metas	Estrategia	Medida
Posicionar la casa de reposo como una empresa formal y confiable en el mercado	Tener una introducción exitosa en el mercado de casas de reposo.	Queremos que nuestro público objetivo nos reconozca como una empresa confiable.	Nuestros servicios serán atractivos para el público objetivo, contribuyendo de esta manera a mejorar su calidad de vida. Por ese motivo se creará una página web	A través de encuestas vía on line. Observación constante de la participación del mercado. Comentarios que se realicen en redes sociales.
Satisfacer las expectativas de nuestros clientes	Ser una empresa líder en el cuidado del adulto mayor.	Ser reconocidos por nuestros clientes como una empresa que brinda los mejores servicios al cuidado del adulto mayor	Que los servicios ofrecidos sean del agrado de nuestros clientes. Personal eficiente y capacitado. Tener un ambiente adecuado para realizar las actividades ofrecidas.	Incremento de nuestros huéspedes
Profesionales capacitados y altamente motivados	Adecuada selección de personal	Personal 100% identificado con la empresa y sus objetivos.	Capacitaciones constantes.	Aplicación de conocimientos hacia el público objetivo.
Incremento de la rentabilidad en forma competitiva	Incrementar el número de huéspedes	Incrementar en un 30% el número de servicios ofrecidos en el segundo año.	Lanzar promociones así como publicidad para el aumento de visitantes.	Por el ingreso total de los servicios ofrecidos en cada período.

Fuente: Elaboración propia

4.9. Estrategias para el crecimiento de las ventas

La inversión realizada por la casa de reposo “Virgen de Guadalupe” es muy grande, por lo que los precios reflejan en parte dicha inversión. La capacidad del centro es de 50 personas y lo que se busca es que este ocupada en un 100% para lograr un costo fijo unitario menor.

Para alcanzar se tendrá que minimizar los costos fijos, como adquirir los alimentos y artículos de limpieza, a proveedores que garanticen la calidad de los productos y a precios más bajos. Para esto deberá realizar una evaluación de proveedores que le permitirá seleccionar a los mejores.

- **Diferenciación:** Diseño de los ambientes, la infraestructura son diferentes a la competencia, esto influye en la imagen de la casa de reposo. Tenemos un amplio jardín de aproximadamente 300 m2 rodeada de vegetación que produce paz y tranquilidad.

4.9.1. Estrategias de crecimiento: la matriz mercado- producto

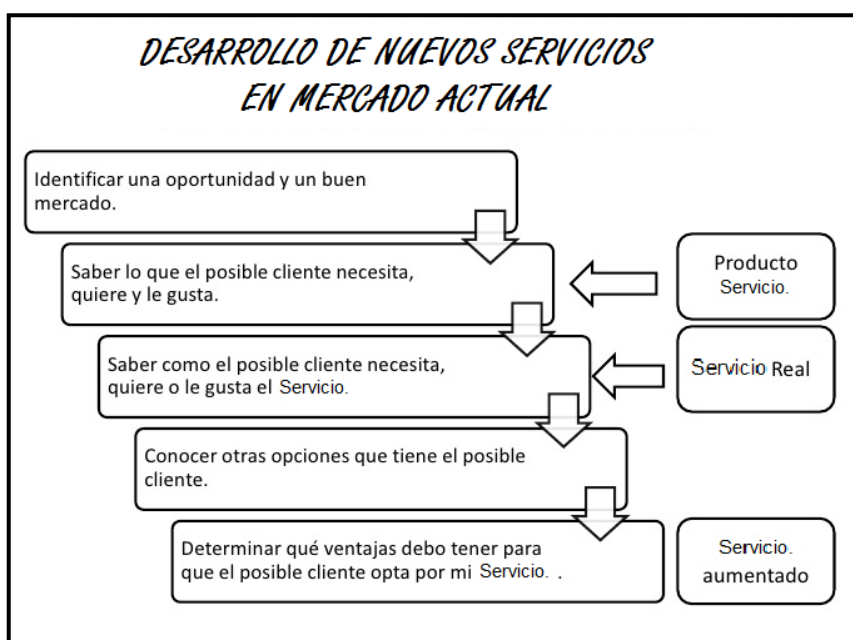
Tabla N° 16. Matriz de mercado - producto

		Productos	
		Conocidos	Nuevos
Mercados	Nuevos	Penetración de mercado	Desarrollo de productos
	Conocidos	Desarrollo de mercados	Diversificación

Fuente: Elaboración propia

El crecimiento significa más ventas, más ingresos y más beneficio. La casa de reposo “Virgen de Guadalupe” tiene bien claro que el crecimiento no es una tarea fácil, sino todo lo contrario, debido a que la posibilidad de concreción depende de la actuación de múltiples factores. Por ejemplo, la financiación. Cuáles serán las fuentes de financiación para hacer crecer nuestra empresa. Otro factor, vinculado, es la capacidad de nuestra casa de reposo.

Tabla N° 17. Desarrollo de nuevos servicios



Fuente: Elaboración propia

Producto Nuevo en Mercado Conocido: ésta opción parte de la posibilidad de que la casa de reposo está en condiciones de generar nuevos servicios, es decir, tenemos capacidad de innovación. Es una buena estrategia, toda vez que ayudará a mantener la fidelización de nuestros clientes además de atraer clientes de los competidores. Otra ventaja es precisamente el conocimiento que se tiene del mismo, lo cual se traduce en información de los clientes/consumidores respecto a gustos, deseos, nivel de satisfacción, percepción y respuesta ante los cambios.

Por tal razón la casa de reposo “Virgen de Guadalupe” está en las condiciones de generar nuevos servicios:

5. SISTEMA DE VENTAS:

Cuando una persona adquiere un producto o servicio en realidad está comprando emociones. Calidad es lo que se debe dar al cliente, es por ello que consideramos que la venta personal sigue siendo la más importante, se realiza a través de un contacto personal entre vendedor y comprador en ese sentido nuestra casa de reposo tendrá un manejo eficaz de la fuerza de ventas, puesto que los vendedores son responsables de producir en forma directa los ingresos principales.

5.1. Estrategia de Ventas

Aplicaremos la estrategia de penetración de mercado, debido a que es la más apropiada cuando se espera que el mercado nuevo crezca rápidamente. Es más atractiva cuando hay pocas barreras de entradas para grandes competidores.

5.1.1. Canales de Ventas

Por la naturaleza de nuestro negocio que es netamente servicios, nuestro único canal de venta se dará de forma directa.

5.1.2. Ventas Directas

Nuestras ventas directas las realizaremos a través de tres canales:

- **Stand de ventas:** Este se ubicará temporalmente en centros comerciales como Plaza Norte, Mega plaza, Plaza San Miguel, etc. donde brindaremos información del servicio que ofrece la casa de reposo, a través de afiches, trípticos, mostrando los cómodos espacios y habitaciones de nuestro local.
- **Ejecutivos de venta:** Que también visitarán las principales clínicas como Ricardo Palma, San Pablo, Cayetano Heredia, y hospitales como Rebagliati, Arzobispo Loayza, etc. Con el fin de ofrecer el servicio de la casa de reposo, mostrando los beneficios así como puntos de contacto como dirección, teléfonos, dirección de nuestra página web, invitándolos a conocer nuestras instalaciones.
- **Área de recepción, casa de reposo:** Brindará información y mostrará los ambientes para que sea conocido por un futuro cliente.

En la venta directa el cliente es un sujeto multifacético que cumple varios roles a la vez, ya que un cliente satisfecho sigue siendo leal y ofrecerá los servicios a través de nuevos referidos. Por nuestra parte mantendremos un registro donde se detallarán los nombres de los futuros clientes como sus teléfonos para hacerle el seguimiento respectivo.

6. PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN

Nuestra Casa de Reposo Virgen de Guadalupe es un centro creado especialmente para el adulto mayor auto-valente . Lo que buscamos es darle una calidad de servicio sin dejar de lado la calidez, los tipos de cuidado, las dietas, la higiene, el confort, las actividades, la atención, etc. Por todo esto se ha puesto mucho énfasis en la infraestructura de nuestra casa de reposo, lo cual es nuestra ventaja competitiva frente a otros lugares. La casa será de dos pisos y contará con una rampa de fácil acceso para nuestros huéspedes, con barandas para su seguridad.

6.1. Localización geográfica

Nuestra sede estará ubicada al Nor-Este de la provincia de Lima, en el centro poblado río seco, altura del Km.22 del distrito de Carabaylo, carretera camino a canta. La zona tiene clima árido y semi cálido con una temperatura promedio de 18° C. Ideal para la comodidad de nuestros huéspedes.

Gráfico Nro 33

Carretera Km22 - Carabaylo



Fuente: foto satelital de Google map

Gráfico Nro 34 Plano de ubicación



Fuente: Google map

6.2. Ubicación de la casa de reposo

Debido a la naturaleza de nuestra empresa de servicios, el centro de operaciones se realizará en la misma casa de reposo, y cuenta con un área de recepción y un área de administración, quienes se encargarán de organizar, dirigir y controlar el buen funcionamiento de las operaciones.

6.3. Características del Centro de Servicio

Nuestra Casa de Reposo Virgen de Guadalupe contará con las siguientes especificaciones:

- El terreno de la casa de reposo es un área de 1000 mt²
- El local construido de 500mt² será de material noble, tendrá primer y segundo piso, así como una rampa de fácil acceso para el segundo nivel.
- El área restante será un área verde para el contacto con la naturaleza para nuestros clientes, así como un agradable ambiente para su distracción.
- Contará con una capilla de oración como centro espiritual para nuestros huéspedes.
- Contará con 05 salones comunes para ser utilizados en las diferentes actividades programadas para nuestros huéspedes.
- Tendrá 30 habitaciones: 10 habitaciones simples que contarán con 1 baño cada una y con una cama de 2 plazas, 1 velador, 1 escritorio, colchón ortopédico y 1 closet; 20 habitaciones dobles que contarán con 1 baño cada una y con dos camas de 1 1/2 plazas, 1 velador, 1 escritorio, dos colchones ortopédicos y 1 closet.

Las habitaciones, como todo el lugar estarán ambientadas con un estilo rústico, donde las camas, veladores y escritorios serán totalmente artesanales, así como los adornos como lámparas, ventiladores, cuadros, etc.

6.4. Análisis de la ubicación del Centro de Servicio

Al pensar en la ubicación de la casa de reposo para hospedar a nuestros clientes adultos mayores pensamos en brindarles un lugar acogedor en medio de un clima acogedor, apropiado para su bienestar, un ambiente alejado de lo cotidiano, con sol, aire fresco y vegetación. Carabayllo goza de un clima más seco y saludable que Lima. En el invierno suele amanecer con neblina, la cual se despeja hacia el mediodía y permite el paso del brillo solar. Tiene una hidrografía representada principalmente por el río chillón y los puquiales. Cerca de la casa de reposo se encuentra Trapiche que es un pueblo agro turístico y que goza de una amplia historia gastronómica, ofreciendo platos típicos a todos los comensales que visiten este lugar. Trapiche pertenece a la provincia de Canta, que están ubicado en el KM 391/2 de la carretera a Canta puente trapiche.

A una hora de Trapiche se encuentra Canta, que es una de las diez provincias que conforman el departamento de Lima. Canta es uno de los destinos de la sierra limeña más frecuentado por los turistas que buscan la recreación al aire libre y disfrutar días de sol permanente, sus paisajes andinos le otorga al lugar una serie de atractivos adicionales.

6.4.1. Ventajas por la ubicación del centro de ventas.

Además de las ventajas que nos brindan el clima y el paisaje, la ubicación de la casa de reposo nos permitirá ofrecer a nuestros huéspedes visitas turísticas guiadas a Trapiche y Canta, brindándoles una distracción adicional a lo cotidiano. Por otro lado, Carabayllo se encuentra a una hora de la ciudad de Lima, lo que nos permite estar en contacto con la modernidad ante cualquier contingencia que se presentase.

6.4.2. Desventajas por la ubicación del centro de ventas.

Quizá no haya otro lugar de Lima que vaya a cambiar tanto como Carabayllo en los próximos años. Allí donde hubo chacras ahora se levantarán edificios. Esto debido a que las inmobiliarias han establecido sus grandes proyectos fuera de Lima tradicional, llevándolos a los distritos de la periferia donde hay más terrenos libres, lo que conducirá a un proceso de transformación social muy acelerado, levantando condominios y urbanizaciones.

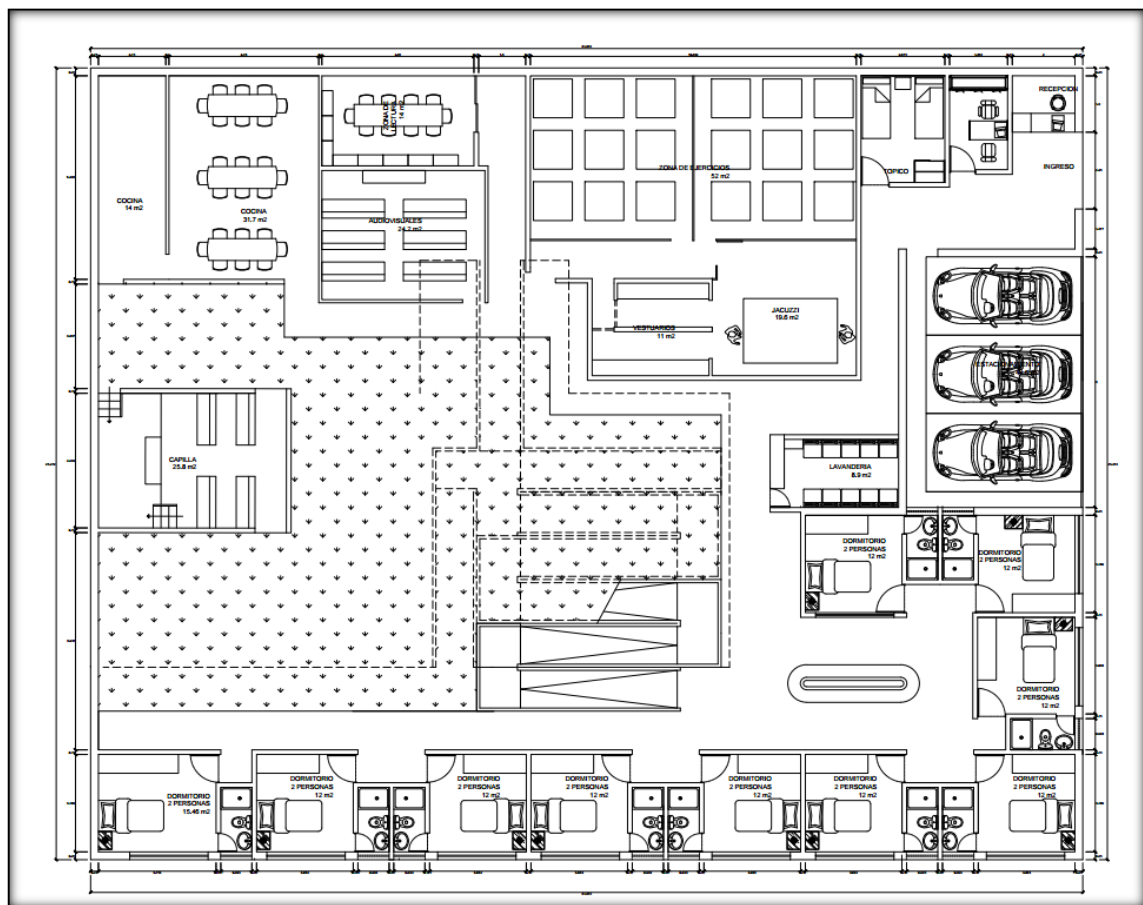
6.4.3. Conclusiones por la ubicación:

Luego de conocer la ubicación de la casa de reposo y a pesar del futuro crecimiento pronosticado para la zona, el lugar y su clima serán acogedores para nuestros huéspedes.

6.4.4. Diseño del centro de servicios

Nuestra casa de reposo estará diseñada para brindar confort a nuestros huéspedes, tendrá dos plantas. En la primera planta se encontrarán las habitaciones simples, así como los salones multiusos para realizar diferentes actividades. Estará también más cerca del hermoso jardín que implementaremos, así como de la capilla para oración. En el segundo nivel, cuyo acceso será a través de una rampa que permita la fácil movilización de nuestros adultos mayores, se encontrarán las habitaciones dobles.

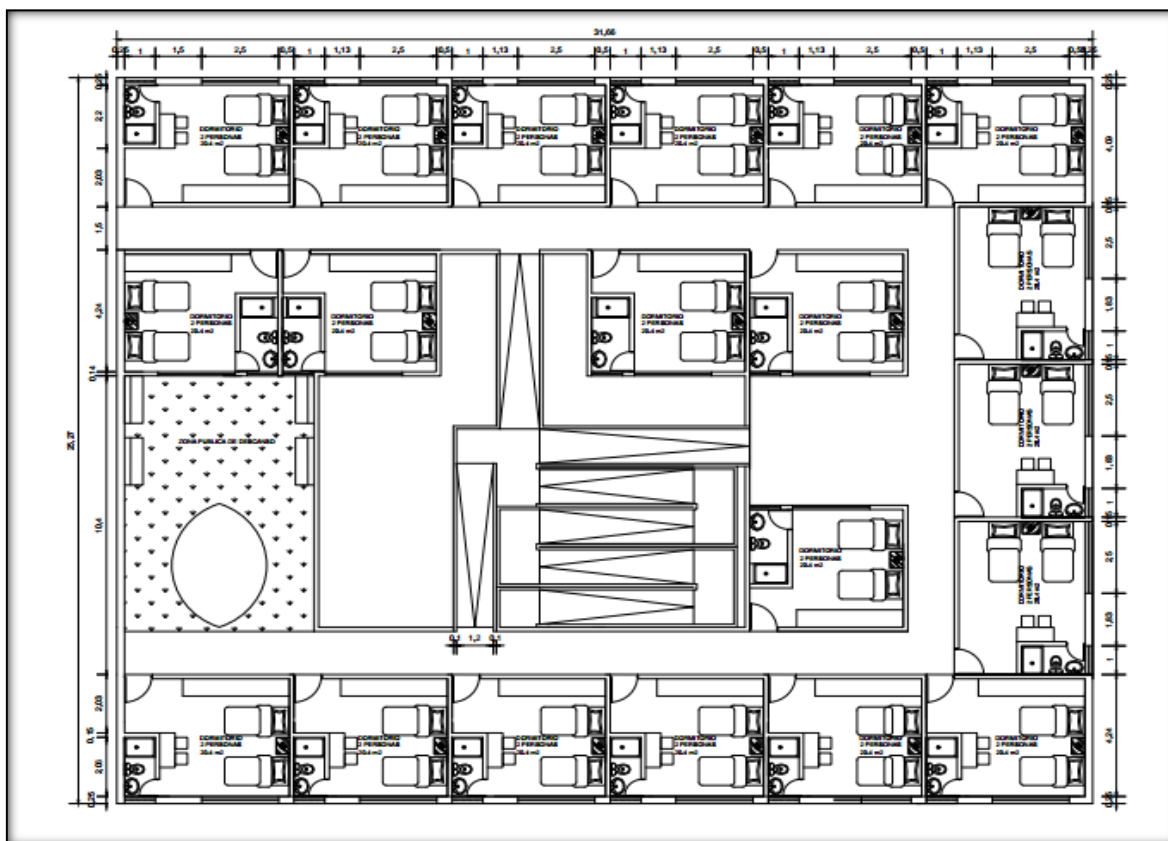
Gráfico Nro 35 Plano de la primera planta de la casa de reposo



Fuente: Elaboración propia

Gráfico Nro 36

Plano de la segunda planta de la casa de reposo



Fuente: Elaboración propia

6.4.5. Equipamiento necesario para la casa de reposo

Para el desarrollo de las actividades de nuestra casa de reposo hemos considerado los siguientes equipos, maquinarias y materiales que a continuación detallamos.

6.4.6. Maquinarias:

Tabla N° 18. Artículos de informática

EQUIPO DE COMPUTACION		
Equipos de computación	unidad	2
Impresora	unidad	1

Fuente: Elaboración propia

Equipos informáticos para el área de recepción y administración que permitirá llevar un control ordenado de nuestros huéspedes, como por ejemplo historias clínicas, registros de compras de insumos, etc.

6.4.6.1. Equipos

Tabla N° 19. Herramientas y equipos

HERRAMIENTAS Y EQUIPOS		
Equipo de Oxígeno	Unidad	1
Nebulizadores	Unidad	2
Tensiómetro	Unidad	1
Estetoscopio	Unidad	1
Televisor plasma de 40" Samsung	Unidad	1
Dvd	Unidad	1
Televisores Recco 27"	Unidad	10
Racks	Unidad	10
Tina de hidromasaje para 5 personas	Unidad	1
Bomba de agua recirculación para hidromasaje	Unidad	1
Equipo de música Samsung de 120v.	Unidad	1
Extintores de 10kilos	Unidad	3
Ventiladores de techo	Unidad	2
Lavadora de 10 kilos	Unidad	2
Secadora	Unidad	1
Planchador digital	Unidad	1
Terma Sole Evolution 150 litros vertical (3)	Unidad	3
Cocina	Unidad	1
Refrigerador	Unidad	1
Batidora Thomas	Unidad	1
Horno microondas	Unidad	1
Jarra eléctrica	Unidad	2

Fuente: Elaboración propia

Artículos necesarios para las diversas áreas de la casa de reposo, con el fin de brindar un servicio óptimo en las atenciones requeridas.

6.4.6.2. Muebles y enseres

Tabla N° 20. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES		
Archivador	unidad	2
Balanza digital con tallimetro	unidad	1
Bancas largas de madera	unidad	3
Bandejas	unidad	2
Botiquín + medicinas	unidad	1
Bol de acero 1 litro	unidad	5
Camilla de masaje con brazera	unidad	2
Camillas	unidad	1
Canastos de ropa grande	unidad	2
Closet	unidad	50
Colchonetas	unidad	50
Cuchillo con mango de jebe de 14 pulgadas	unidad	2
escritorio del medico	unidad	1
Estante de los medicamentos	unidad	1
Imagen de la Virgen de Guadalupe + gruta	unidad	1
Jarra medidora	unidad	2
Juego de ajedrez de madera	unidad	3
Juego de bingo	unidad	1
Juego de comedor	unidad	3
Juego de cubiertos	unidad	4
Juego de platos	unidad	3
Juego de sapo	unidad	1
Juego de tasas	unidad	3
Juego de vasos	unidad	3
Juegos de damas	unidad	2
Juegos de domino	unidad	3
Lámpara	unidad	30
Lavadero de cocina	unidad	1
Libros de lectura	unidad	10
Mesa Billar	unidad	1
mesas de juego	unidad	5
mesas de lectura	unidad	3
Mueble de cocina altos y bajos	unidad	1
Mueble de oficina (recepción y administración)	unidad	2
Olla Record de 15	unidad	2
Olla Record de 40	unidad	3
papelera de oficina	unidad	6
papelera de servicios higiénicos	unidad	32

Tabla N° 21. Muebles y enseres parte

MUEBLES Y ENSERES		
Prensador de papas	unidad	1
Puerta de Ducha doble corrediza acrílico	unidad	1
Sartén	unidad	2
Silla de oficina	unidad	4
silla del medico	unidad	1
Sillas de juego	unidad	10
Sillas de mesa de lectura	unidad	8
sillas para el área de baile	unidad	5
Sillón de 6 cuerpos	unidad	1
Sillón de tres cuerpos	unidad	1
Stand para los libros	unidad	1
Tabla para picar 38 x 50	unidad	2
Tarima de madera + colchón de 1 1/2 plaza	unidad	40
Tarima de madera + colchón de 2 plaza	unidad	10
Utensilio de cocina	unidad	5
Veladores	unidad	30

Fuente: Elaboración propia

Artículos que necesarios para brindar comodidad y operatividad en nuestra casa de reposo.

7. PLAN FINANCIERO E INVERSIONES

Cabe recalcar que la puesta en marcha de este proyecto en el distrito de Carabayllo por ser una empresa que brinda un servicio nuevo dentro del área rural, los primeros años no obtendrá una rentabilidad significativa.

La Inversión Inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, es decir, son desembolsos que los accionistas afrontan para la ejecución del proyecto. La decisión de llevar adelante un proyecto significa asignar a su realización una cantidad de variados recursos, que se pueden agrupar en dos grandes tipos:

- Los que se requieren para la instalación del proyecto, es decir, el montaje es la fase de pre-inversión y,
- Los requeridos para la etapa de funcionamiento propiamente dicha es la fase de inversión.

Los recursos necesarios para la instalación constituyen el capital fijo o inmovilizado del proyecto y los que se requieren para el funcionamiento constituyen el capital de trabajo o circulante.

7.1. Plan de Inversiones y costos

7.1.1. Inversión

La inversión en activos que se tomará en cuenta para la operación y creación de la Casa de Reposo Virgen de Guadalupe se estima en S/.628,342.88 de los cuales S/ 626 772,74 son representados por activos fijos tangibles, incluido el terreno y su construcción y el importe de S/ 1 570,14 son activos intangibles, más adelante especificaremos las inversiones realizadas en cada una de ellas.

7.1.2. Relación de activos fijos

A continuación detallaremos los activos fijos que se tiene pensado invertir en la Casa de Reposo Virgen de Guadalupe:

Tabla N° 22. Adquisición de terreno

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO (Soles)
ADQUISICIÓN DE TERRENOS O LOCAL		
Terreno para local 1 000 m ²	1	S/.135 000
		S/. 135 000

Fuente: Elaboración propia

De los 1000 m² que tenemos de terreno se ha decidido construir solo 500m² dejando como área verde los otros 500m² los cuales son nuestra fortaleza frente a otros centros y asimismo podría servir una parte del terreno para un futuro crecimiento, a continuación se mostrará la

inversión que se necesita para la construcción de la casa de reposo el cual será de dos pisos con rampas de fácil acceso, sanitarios independientes, así como la implementación de cada una de sus instalaciones

Tabla N° 23. Gastos de construcción e instalación

DETALLE	PRECIO (Soles)	TOTAL (Soles)
Material eléctrico + Cableado (conexiones de luz, enchufes)	S/.1 296,50	S/.1 296,50
Material Sanitario (juego de baño + duchas)	S/.8 000,00	S/.8,000.00
Mano de obra de instalación sanitaria.	S/.1 600,00	S/.1,600,00
Material de construcción de la casa de reposo	S/.180 129,00	S/.180 129,00
Material tubos de PVC	S/.944,00	S/.944,00
Material de mayólicas	S/.25 175,00	S/.25 175,00
Material de pintura	S/.6,160,00	S/.6,160,00
Mano de obra por construcción rustica	S/.102 020,00	S/.102 020,00
Mano de obra por tarrajeo del local	S/.42 000,00	S/.42 000,00
Mano de obra por enchapada de mayólica	S/.20 175,00	S/.20 175,00
Mano de obra por pintado del local	S/.11 400,00	S/.11 400,00
		S/.398 899,50

Fuente: Elaboración propia

Estos costos son refrendados con un presupuesto detallado en el anexo 2, que ha sido presupuestado por la contratista constructora PAPO'S EIRL, en donde se establece los metros lineales de cada área de la casa de reposo. Asimismo se detalla la cotización de materiales de construcción requeridos para la edificación de nuestra casa.

A continuación especificaremos los activos que se necesitan por cada área de la casa de reposo.

Tabla N° 24. Área de recepción y administración

RECURSO	CANT	PRECIO	TOTAL
Equipos de computación	2	S/.1 500	S/.3 000
Impresora	1	S/.150	S/.150
Archivador	2	S/.150	S/.300
Mueble de oficina (recepción y administración)	2	S/.200	S/.400
Silla de oficina	4	S/55	S/.220
Sillón de tres cuerpos	1	S/.350	S/.350
Equipo de telefonía fija	2	S/.40	S/.80
Instalación POS (Pago tarjeta Visa y MasterCard)	1	S/.300	S/.300
Celular	2	S/.69	S/.138
			S/.4 938

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 25. Área de tópico de enfermería

RECURSO	CANT	PRECIO	TOTAL
Camillas	1	S/. 220,00	S/. 220,00
Equipo de Oxígeno	1	S/. 450,00	S/. 450,00
Nebulizadores	2	S/. 200,00	S/. 400,00
Tensiómetro	1	S/. 120,00	S/. 120,00
Estetoscopio	1	S/. 150,00	S/. 150,00
Balanza digital con tallímetro	1	S/. 400,00	S/. 400,00
escritorio del medico	1	S/. 150,00	S/. 150,00
silla del medico	1	S/. 25,00	S/. 25,00
Estante de los medicamentos	1	S/. 200,00	S/. 200,00
Botiquín + medicinas	1	S/. 100,00	S/. 100,00
			S/. 2 215,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 26. Salón de televisión

RECURSO	CANT.	PRECIO	TOTAL
Sillón de 6 cuerpos	1	S/. 1 500,00	S/. 1 500,00
Televisor plasma de 40" Samsung	1	S/. 1 200,00	S/. 1 200,00
DVD	1	S/. 375,00	S/. 375,00
			S/. 3 075,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 27. Salón de baile

RECURSO	CANT.	PRECIO	TOTAL
Equipo de música Samsung de 300Watts.	1	S/. 250,00	S/. 250,00
Sillas para el área de baile	5	S/. 15,00	S/. 75,00
			S/. 325,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 28. Salón lúdico

RECURSO	CANT.	PRECIO	TOTAL
Juego de bingo	1	S/. 50,00	S/. 50,00
Juegos de damas	2	S/. 20,00	S/. 40,00
Juegos de domino	3	S/. 30,00	S/. 90,00
Juego de ajedrez de madera	3	S/. 30,00	S/. 90,00
Mesa Billar	1	S/. 1 000,00	S/. 1 000,00
Mesas de juego	5	S/. 35,00	S/. 175,00
Sillas de juego	10	S/. 15,00	S/. 150,00
			S/. 1 595,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 29. Salón de lectura

RECURSO	CANT.	PRECIO	TOTAL
Libros de lectura	10	S/. 40,00	S/. 400,00
Stand para los libros	1	S/. 350,00	S/. 350,00
Mesas de lectura	3	S/. 50,00	S/. 150,00
Sillas de mesa de lectura	8	S/. 15,00	S/. 120,00
			S/. 1 020,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 30. Salón de yoga - taichí

RECURSO	CANT.	PRECIO	TOTAL
Colchonetas	50	S/. 30,00	S/. 1 500,00
			S/. 1 500,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 31. Salón de oración

RECURSO	CANT.	PRECIO	TOTAL
Imagen de la Virgen de Guadalupe + gruta	1	S/. 1 000,00	S/. 1 000,00
Bancas largas de madera	3	S/. 100,00	S/. 300,00
			S/. 1 300,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 32. Área de jacuzzi

RECURSO	CANT.	PRECIO	TOTAL
Tina de hidromasaje para 5 personas	1	S/. 6 720,00	S/. 6 720,00
Bomba de agua recirculación para hidromasaje	1	S/. 310,00	S/. 310,00
Puerta de Ducha doble corrediza acrílico	1	S/. 360,00	S/. 360,00
Camilla de masaje con brecera	2	S/. 380,00	S/. 760,00
			S/. 8 150,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 33. Área de cocina

RECURSO	CANT.	PRECIO	TOTAL
Cocina LG	1	S/. 450,00	S/. 450,00
Refrigerador LG	1	S/. 999,00	S/. 999,00
Horno microondas SAMSUNG	1	S/. 300,00	S/. 300,00
Lavadero de cocina	1	S/. 200,00	S/. 200,00
Mueble de cocina altos y bajos	1	S/. 1 500,00	S/. 1,500,00
Licuada PHILIPS 4 velocidades	1	S/. 250,00	S/. 250,00
Juego de platos	3	S/. 55,00	S/. 165,00
Juego de tasas	3	S/. 30,00	S/. 90,00
Juego de vasos	3	S/. 20,00	S/. 60,00
Bol de acero 1 litro	5	S/. 7,00	S/. 35,00
Juego de cubiertos	4	S/. 20,00	S/. 80,00
Utensilio de cocina	5	S/. 4,06	S/. 20,30
Jarra eléctrica	2	S/. 10,00	S/. 20,00
Cuchillo con mango de jebe de 14 pulgadas	2	S/. 30,00	S/. 60,00
Tabla para picar 38 x 50	2	S/. 10,00	S/. 20,00
Sartén	2	S/. 6,32	S/. 12,64
Jarra medidora	2	S/. 3,65	S/. 7,30
Olla Record de 40	3	S/. 90,00	S/. 270,00
Olla Record de 15	2	S/. 45,00	S/. 90,00
Batidora Thomas	1	S/. 150,00	S/. 150,00
Prensador de papas	1	S/. 29,00	S/. 29,00
Bandejas	2	S/. 8,00	S/. 16,00
			S/. 4 824,24

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 34. Área de comedor

RECURSO	CANT.	PRECIO	TOTAL
Juego de comedor	3	S/. 1 000,00	S/. 3 000,00
			S/. 3 000,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 35. Habitaciones

RECURSO	CANT.	PRECIO	TOTAL
Tarima de madera + colchón de 1 1/2 plaza	40	S/. 300,00	S/. 12 000,00
Tarima de madera + colchón de 2 plaza	10	S/. 500,00	S/. 5 000,00
Veladores	30	S/. 35,00	S/. 1 050,00
Lámpara	30	S/. 30,00	S/. 900,00
Closet	50	S/. 100,00	S/. 5 000,00
Televisores Recco 27"	10	S/. 400,00	S/. 4 000,00
Racks	10	S/. 50,00	S/. 500,00
Papelera para los servicios higiénicos	32	S/. 4,50	S/. 144,00
			S/. 28 594,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 36. Vehículo de transporte

RECURSO	CANT.	PRECIO	TOTAL
Camioneta Minivan New Van marca Changan de 8 asientos año 2015.	1	S/. 21 500,00	S/. 21 500,00
			S/. 21 500,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 37. Lavandería

RECURSO	CANT.	PRECIO	TOTAL
Lavadora de 10 kilos	2	S/. 1 000,00	S/. 2 000,00
Secadora	1	S/. 1 000,00	S/. 1 000,00
Planchador Digital	1	S/. 750,00	S/. 750,00
Terma Sole evolution 150 litros vertical (3)	3	S/. 2 100,00	S/. 6 300,00
Canastos de ropa grande	2	S/. 45,00	S/. 90,00
			S/. 10 140,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 38. Otros activos genéricos

RECURSO	CANT.	PRECIO	TOTAL
Papeleras	6	S/. 7,00	S/. 42,00
Extintores de 10kilos	3	S/. 45,00	S/. 135,00
Ventiladores de techo	2	S/. 60,00	S/. 120,00
Juego de sapo	1	S/. 400,00	S/. 400,00
			S/. 697,00

Fuente: Elaboración propia

7.1.2.1. Activos fijos intangibles

A continuación detallaremos los gastos intangibles que son necesarios para el funcionamiento legal de la casa de reposo “Virgen de Guadalupe”.

Tabla N° 39. Activos intangibles

DETALLE	TOTAL (Soles)
INVERSION ACTIVOS SOFTWARE	
Microsoft Office Home & Business 2016	S/. 450,00
Antivirus NOD32 (5 instalaciones)	S/. 158,80
INVERSION ACTIVOS LICENCIAS	
Elaboración de la minuta	S/. 200,00
Escritura pública	S/. 150,00
Búsqueda de nombre	S/. 83,00
Inscripción de registro público	S/. 90,00
Licencia de funcionamiento definitiva	S/. 148,23
Inspección técnica básica de seguridad defensa civil	S/. 110,11
Costo de legalización por 3 libros contables para contabilidad computarizada	S/. 100,00
Impresión de facturas	S/. 40,00
Impresión de Boletas	S/. 40,00
	S/. 1 570,14

Fuente: Elaboración propia

7.1.2.2. Inversión total de activos

El importe total de activos fijos para la operatividad de la casa de reposo es según muestra el siguiente cuadro:

Tabla N° 40. Inversión Total de activos

Tabla N° 46: Inversión Total de activos				
Inversiones	Rubros de Inversiones	Inversión desagregada	Inversiones Parciales (Soles)	Total de Inversiones (Soles)
Inversión Fija	Inversión Tangible	Maquinaria y equipamiento	26 949,00	S/. 626 772,74
		Equipo de oficina - informática	3 150,00	
		Muebles y enseres	40 756,24	
		Artículos complementarios - equipos móviles	518,00	
		Vehículos	21 500,00	
		Terreno de 1000m2	135 000,00	
		Infraestructura (construcción)	398 899,50	
	Inversión Intangible	Gasto de constitución	523,00	S/. 1 570,14
		Gasto de licencias y permisos	258,34	
		Gastos contables	180,00	
		Gastos licencia de software	608,80	
Inversión Total de Activos Fijos (Nuevos Soles)				S/. 628 342,88

Fuente: Elaboración propia

7.1.2.3. Depreciación de activos fijos

La depreciación utilizada en este proyecto es la de forma lineal, el activo sufre un desgaste constante con el paso del tiempo, y al terminar de depreciar utilizaremos el valor de recupero como ingreso en nuestro flujo de caja proyectado.

Tabla N° 41. Depreciación anual y valor residual

DETALLE	VALOR INICIAL SOLES	VIDA UTIL (años)	% DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR RESIDUAL SOLES
TOTAL				S/. 14 499,02	S/. 14 499,02
Vehículos	S/. 21 500,00	5	20%	S/. 4 300,00	S/. 4 300,00
Equipos móviles	S/. 518,00	5	20%	S/. 103,60	S/. 103,60
Herramientas y Equipos	S/. 26 949,00	5	20%	S/. 5 389,80	S/. 5 389,80
Equipos de computación	S/. 3 150,00	5	20%	S/. 630,00	S/. 630,00
Muebles y enseres	S/. 40 756,24	10	10%	S/. 4 075,62	S/. 4 075,62

Fuente: Elaboración propia

7.1.3. Financiamiento

7.1.3.1. Capital de trabajo

El capital de trabajo cubrirá los tres primeros meses, esto se halla teniendo en cuenta nuestra política de venta pago mensual, por lo tanto se deben tener recursos para los primeros meses de funcionamiento. Para esto se ha tenido en cuenta los egresos, siendo los siguientes:

- Insumos Fijos: corresponde a los costos de materiales, materiales de limpieza, marketing, uniformes, etc.
- Sueldos: se ha determinado los sueldos de la mano de obra tanto directa como indirecta que interviene en la prestación del servicio como enfermeras, doctor, cocinera, nutricionista, recepcionista, seguridad, administrador, etc. teniendo en cuenta las prestaciones sociales.
- El insumo variable: es el costo de servicio de alimentación de los adultos mayores, hay dos tipos de menú según el tipo de hospedaje que ha optado el adulto mayor por siete días a la semana.

Tabla N° 42. Capital de Trabajo

CONCEPTO	REQUERIMIENTO MENSUAL	TIEMPO (MESES)	TOTAL SOLES
TOTAL			S/. 129 235,07
Insumos fijos	S/. 2 375,66	3	S/. 7 126,99
Sueldos	S/. 29 381,00	3	S/. 88 143,00
Insumos variables	S/. 11 321,69	3	S/. 33 965,08

Fuente: Elaboración propia

7.1.3.2. Recursos de crédito.

Se solicita a la Caja Municipal de Arequipa un préstamo bancario de S/. 280 000,00 pagaderos en 7 años a una tasa del 14,22% según información suministrada por la caja.

La forma de pago será mediante cuotas fijas mensuales utilizando el método francés, tal como se muestra a continuación:

Entidad Prestataria: Caja Municipal de Arequipa

Agencia Lima

Jirón Miró Quezada 175-185

Cercado de Lima

Telf. 4267120 – 4268535 – 4268583

Tabla N° 43. Información del préstamo financiero

Especificar valores	DATOS PRESTAMO	Resumen del préstamo	RESULTADOS
Importe del préstamo	S/.280 000	Pago programado	S/.5 266
Tasa de interés anual	14,12 %	Desembolso Anual	S/.63 189,00
Plazo del préstamo en años	7	Número de pagos programados	84
Número de pagos al año	12	Número de pagos real	84
Fecha inicial del préstamo	04/01/2017	Total de pagos anticipados	0
Pagos adicionales opcionales		Interés total	S/. 162 325,69

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 44. Cuadro de amortizaciones

N° Pago	Fecha de pago	Saldo inicial	Pago programado	Capital	Interés	Saldo final	Interés acumulativo
1	04/02/17	S/.280 000,00	S/. 5 265,78	S/.1 971,12	S/. 3 294,67	S/.278 028,88	S/. 3 294,67
2	04/03/17	S/.278 028,88	S/. 5 265,78	S/.1 994,31	S/. 3 271,47	S/.276 034,58	S/. 6 566,14
3	04/04/17	S/.276 034,58	S/. 5 265,78	S/.2 017,78	S/. 3 248,01	S/.274 016,80	S/. 9 814,15
4	04/05/17	S/.274 016,80	S/. 5 265,78	S/.2 041,52	S/. 3 224,26	S/.271 975,28	S/. 13 038,41
5	04/06/17	S/.271 975,28	S/. 5 265,78	S/.2 065,54	S/. 3 200,24	S/.269 909,74	S/. 16 238,65
6	04/07/17	S/.269 909,74	S/. 5 265,78	S/.2 089,84	S/. 3 175,94	S/.267 819,90	S/. 19 414,59
7	04/08/17	S/.267 819,90	S/. 5 265,78	S/.2 114,43	S/. 3 151,35	S/.265 705,47	S/. 22 565,94
8	04/09/17	S/.265 705,47	S/. 5 265,78	S/.2 139,31	S/. 3 126,47	S/.263 566,15	S/. 25 692,41
9	04/10/17	S/.263 566,15	S/. 5 265,78	S/.2 164,49	S/. 3 101,30	S/.261 401,66	S/. 28 793,70
10	04/11/17	S/.261 401,66	S/. 5 265,78	S/.2 189,96	S/. 3 075,83	S/.259 211,71	S/. 31 869,53
11	04/12/17	S/.259 211,71	S/. 5 265,78	S/.2 215,72	S/. 3 050,06	S/.256 995,98	S/. 34 919,59
12	04/01/18	S/.256 995,98	S/. 5 265,78	S/.2 241,80	S/. 3 023,99	S/.254 754,19	S/. 37 943,57
13	04/02/18	S/.254 754,19	S/. 5 265,78	S/.2 268,17	S/. 2 997,61	S/.252 486,01	S/. 40 941,18
14	04/03/18	S/.252 486,01	S/. 5 265,78	S/.2 294,86	S/. 2 970,92	S/.250 191,15	S/. 43 912,10
15	04/04/18	S/.250 191,15	S/. 5 265,78	S/.2 321,87	S/. 2 943,92	S/.247 869,28	S/. 46 856,01
16	04/05/18	S/.247 869,28	S/. 5 265,78	S/.2 349,19	S/. 2 916,60	S/.245 520,10	S/. 49 772,61
17	04/06/18	S/.245 520,10	S/. 5 265,78	S/.2 376,83	S/. 2 888,95	S/.243 143,27	S/. 52 661,56
18	04/07/18	S/.243 143,27	S/. 5 265,78	S/.2 404,80	S/. 2 860,99	S/.240 738,47	S/. 55 522,55
19	04/08/18	S/.240 738,47	S/. 5 265,78	S/.2 433,09	S/. 2 832,69	S/.238 305,38	S/. 58 355,24
20	04/09/18	S/.238 305,38	S/. 5 265,78	S/.2 461,72	S/. 2 804,06	S/.235 843,66	S/. 61 159,30
21	04/10/18	S/.235 843,66	S/. 5 265,78	S/.2 490,69	S/. 2 775,09	S/.233 352,97	S/. 63 934,39
22	04/11/18	S/.233 352,97	S/. 5 265,78	S/.2 520,00	S/. 2 745,79	S/.230 832,97	S/. 66 680,18
23	04/12/18	S/.230 832,97	S/. 5 265,78	S/.2 549,65	S/. 2 716,13	S/.228 283,33	S/. 69 396,31
24	04/01/19	S/.228 283,33	S/. 5 265,78	S/.2 579,65	S/. 2 686,13	S/.225 703,68	S/. 72 082,45
25	04/02/19	S/.225 703,68	S/. 5 265,78	S/.2 610,00	S/. 2 655,78	S/.223 093,68	S/. 74 738,23
26	04/03/19	S/.223 093,68	S/. 5 265,78	S/.2 640,71	S/. 2 625,07	S/.220 452,96	S/. 77 363,30
27	04/04/19	S/.220 452,96	S/. 5 265,78	S/.2 671,79	S/. 2 594,00	S/.217 781,18	S/. 79 957,29
28	04/05/19	S/.217 781,18	S/. 5 265,78	S/.2 703,22	S/. 2 562,56	S/.215 077,96	S/. 82 519,85

29	04/06/19	S/.215 077,96	S/.	5 265,78	S/.2 735,03	S/.	2 530,75	S/.212 342,92	S/.	85 050,60
30	04/07/19	S/.212 342,92	S/.	5 265,78	S/.2 767,21	S/.	2 498,57	S/.209 575,71	S/.	87 549,17
31	04/08/19	S/.209 575,71	S/.	5 265,78	S/.2 799,77	S/.	2 466,01	S/.206 775,94	S/.	90 015,18
32	04/09/19	S/.206 775,94	S/.	5 265,78	S/.2 832,72	S/.	2 433,06	S/.203 943,22	S/.	92 448,24
33	04/10/19	S/.203 943,22	S/.	5 265,78	S/.2 866,05	S/.	2 399,73	S/.201 077,17	S/.	94 847,97
34	04/11/19	S/.201 077,17	S/.	5 265,78	S/.2 899,77	S/.	2 366,01	S/.198 177,39	S/.	97 213,98
35	04/12/19	S/.198 177,39	S/.	5 265,78	S/.2 933,89	S/.	2 331,89	S/.195 243,50	S/.	99 545,87
36	04/01/20	S/.195 243,50	S/.	5 265,78	S/.2 968,42	S/.	2 297,37	S/.192 275,08	S/.	101 843,23
37	04/02/20	S/.192 275,08	S/.	5 265,78	S/.3 003,35	S/.	2 262,44	S/.189 271,74	S/.	104 105,67
38	04/03/20	S/.189 271,74	S/.	5 265,78	S/.3 038,68	S/.	2 227,10	S/.186 233,05	S/.	106 332,77
39	04/04/20	S/.186 233,05	S/.	5 265,78	S/.3 074,44	S/.	2 191,34	S/.183 158,61	S/.	108 524,11
40	04/05/20	S/.183 158,61	S/.	5 265,78	S/.3 110,62	S/.	2 155,17	S/.180 048,00	S/.	110 679,28
41	04/06/20	S/.180 048,00	S/.	5 265,78	S/.3 147,22	S/.	2 118,56	S/.176 900,78	S/.	112 797,84
42	04/07/20	S/.176 900,78	S/.	5 265,78	S/.3 184,25	S/.	2 081,53	S/.173 716,53	S/.	114 879,37
43	04/08/20	S/.173 716,53	S/.	5 265,78	S/.3 221,72	S/.	2 044,06	S/.170 494,81	S/.	116 923,44
44	04/09/20	S/.170 494,81	S/.	5 265,78	S/.3 259,63	S/.	2 006,16	S/.167 235,19	S/.	118 929,59
45	04/10/20	S/.167 235,19	S/.	5 265,78	S/.3 297,98	S/.	1 967,80	S/.163 937,21	S/.	120 897,39
46	04/11/20	S/.163 937,21	S/.	5 265,78	S/.3 336,79	S/.	1 928,99	S/.160 600,42	S/.	122 826,39
47	04/12/20	S/.160 600,42	S/.	5 265,78	S/.3 376,05	S/.	1 889,73	S/.157 224,37	S/.	124 716,12
48	04/01/21	S/.157 224,37	S/.	5 265,78	S/.3 415,78	S/.	1 850,01	S/.153 808,59	S/.	126 566,13
49	04/02/21	S/.153 808,59	S/.	5 265,78	S/.3 455,97	S/.	1 809,81	S/.150 352,62	S/.	128 375,94
50	04/03/21	S/.150 352,62	S/.	5 265,78	S/.3 496,63	S/.	1 769,15	S/.146 855,99	S/.	130 145,09
51	04/04/21	S/.146 855,99	S/.	5 265,78	S/.3 537,78	S/.	1 728,01	S/.143 318,22	S/.	131 873,10
52	04/05/21	S/.143 318,22	S/.	5 265,78	S/.3 579,40	S/.	1 686,38	S/.139 738,81	S/.	133 559,47
53	04/06/21	S/.139 738,81	S/.	5 265,78	S/.3 621,52	S/.	1 644,26	S/.136 117,29	S/.	135 203,73
54	04/07/21	S/.136 117,29	S/.	5 265,78	S/.3 664,14	S/.	1 601,65	S/.132 453,15	S/.	136 805,38
55	04/08/21	S/.132 453,15	S/.	5 265,78	S/.3 707,25	S/.	1 558,53	S/.128 745,90	S/.	138 363,91
56	04/09/21	S/.128 745,90	S/.	5 265,78	S/.3 750,87	S/.	1 514,91	S/.124 995,03	S/.	139 878,82
57	04/10/21	S/.124 995,03	S/.	5 265,78	S/.3 795,01	S/.	1 470,77	S/.121 200,02	S/.	141 349,60
58	04/11/21	S/.121 200,02	S/.	5 265,78	S/.3 839,66	S/.	1 426,12	S/.117 360,36	S/.	142 775,72
59	04/12/21	S/.117 360,36	S/.	5 265,78	S/.3 884,84	S/.	1 380,94	S/.113 475,52	S/.	144 156,66
60	04/01/22	S/.113 475,52	S/.	5 265,78	S/.3 930,55	S/.	1 335,23	S/.109 544,97	S/.	145 491,89
61	04/02/22	S/.109 544,97	S/.	5 265,78	S/.3 976,80	S/.	1 288,98	S/.105 568,17	S/.	146 780,87
62	04/03/22	S/.105 568,17	S/.	5 265,78	S/.4 023,60	S/.	1 242,19	S/.101 544,57	S/.	148 023,05
63	04/04/22	S/.101 544,57	S/.	5 265,78	S/.4 070,94	S/.	1 194,84	S/. 97 473,63	S/.	149 217,89
64	04/05/22	S/. 97 473,63	S/.	5 265,78	S/.4 118,84	S/.	1 146,94	S/. 93 354,79	S/.	150 364,83
65	04/06/22	S/. 93 354,79	S/.	5 265,78	S/.4 167,31	S/.	1 098,47	S/. 89 187,48	S/.	151 463,31
66	04/07/22	S/. 89 187,48	S/.	5 265,78	S/.4 216,34	S/.	1 049,44	S/. 84 971,14	S/.	152 512,75
67	04/08/22	S/. 84 971,14	S/.	5 265,78	S/.4 265,95	S/.	999,83	S/. 80 705,18	S/.	153 512,57
68	04/09/22	S/. 80 705,18	S/.	5 265,78	S/.4 316,15	S/.	949,63	S/. 76 389,03	S/.	154 462,20
69	04/10/22	S/. 76 389,03	S/.	5 265,78	S/.4 366,94	S/.	898,84	S/. 72 022,09	S/.	155 361,05
70	04/11/22	S/. 72 022,09	S/.	5 265,78	S/.4 418,32	S/.	847,46	S/. 67 603,77	S/.	156 208,51
71	04/12/22	S/. 67 603,77	S/.	5 265,78	S/.4 470,31	S/.	795,47	S/. 63 133,46	S/.	157 003,98
72	04/01/23	S/. 63 133,46	S/.	5 265,78	S/.4 522,91	S/.	742,87	S/. 58 610,55	S/.	157 746,85
73	04/02/23	S/. 58 610,55	S/.	5 265,78	S/.4 576,13	S/.	689,65	S/. 54 034,42	S/.	158 436,50
74	04/03/23	S/. 54 034,42	S/.	5 265,78	S/.4 629,98	S/.	635,80	S/. 49 404,44	S/.	159 072,30
75	04/04/23	S/. 49 404,44	S/.	5 265,78	S/.4 684,46	S/.	581,33	S/. 44 719,98	S/.	159 653,63

76	04/05/23	S/. 44 719,98	S/. 5 265,78	S/. 4 739,58	S/. 526,21	S/. 39 980,41	S/. 160 179,84
77	04/06/23	S/. 39 980,41	S/. 5 265,78	S/. 4 795,35	S/. 470,44	S/. 35 185,06	S/. 160 650,27
78	04/07/23	S/. 35 185,06	S/. 5 265,78	S/. 4 851,77	S/. 414,01	S/. 30 333,29	S/. 161 064,28
79	04/08/23	S/. 30 333,29	S/. 5 265,78	S/. 4 908,86	S/. 356,92	S/. 25 424,43	S/. 161 421,20
80	04/09/23	S/. 25 424,43	S/. 5 265,78	S/. 4 966,62	S/. 299,16	S/. 20 457,81	S/. 161 720,37
81	04/10/23	S/. 20 457,81	S/. 5 265,78	S/. 5 025,06	S/. 240,72	S/. 15 432,75	S/. 161 961,09
82	04/11/23	S/. 15 432,75	S/. 5 265,78	S/. 5 084,19	S/. 181,59	S/. 10 348,56	S/. 162 142,68
83	04/12/23	S/. 10 348,56	S/. 5 265,78	S/. 5 144,01	S/. 121,77	S/. 5 204,54	S/. 162 264,45
84	04/01/24	S/. 5 204,54	S/. 5 265,78	S/. 5 143,30	S/. 61,24	S/. -	S/. 162 325,69

Fuente: Elaboración propia

7.1.4. Gastos de operación

7.1.4.1. Gastos de personal

Las remuneraciones de los empleados se realizan de acuerdo al cargo que desempeñan, y el pago de los sueldos se otorgaran al final de cada mes, nos regimos a seguir las leyes actuales y cubrimos con los sueldos básicos de los empleados de menor jerarquía.

El personal que labora en el centro en forma permanente es decir quienes cumplen las ocho horas laborales estará asegurado conforme a lo que establece la ley, los cuales son:

- Administrador
- Secretaria
- Ejecutivos de ventas (2 personas)
- Agentes de seguridad (2 personas)
- Doctor Geriatra.
- Enfermeras Técnicas (2 personas)
- Masajista
- Cocinera
- Encargado de lavandería y planchado
- Encargado de mantenimiento
- Encargado de limpieza

Se contratará a tiempo parcial y/o por horas a diversos profesionales que ofrecerán sus servicios intermediarios y/o diarios, los cuales emitirán recibo por honorarios, el pago por sus servicios es considerado mensual, siendo los siguientes:

- Contador: asistirá al centro 2 veces a la semana por 3 horas.
- Nutricionista: asistirá 3 veces por semana por 3 horas
- Psicólogo: asistirá 4 veces por semana por 3 horas

- Instructor de baile: asistirá 6 veces a la semana por 2 horas
- Profesora de Yoga y Taichí: asistirá 5 veces a la semana por 3 horas

La planilla mensual quedaría de la siguiente forma:

Tabla N° 45. Presupuesto mensual de recursos humanos

DETALLE	SUELDO BASICO	ESSALUD 9%	CTS	GRATIFICACION	SUELDO TOTAL
TOTAL OBLIGACIONES LABORALES					S/. 29 381,00
AREA ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL					S/. 8 375,00
Administrador	S/. 2 000,00	S/. 180,00	S/. 166,67	S/. 333,33	S/. 2 680,00
Secretaria recepcionista	S/. 850,00	S/. 76,50	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1 139,00
Seguridad 1	S/. 850,00	S/. 76,50	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1 139,00
Seguridad 2	S/. 850,00	S/. 76,50	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1 139,00
Ejecutivos de ventas 1	S/. 850,00	S/. 76,50	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1 139,00
Ejecutivos de ventas 2	S/. 850,00	S/. 76,50	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1 139,00
AREA OPERATIVA					S/. 13 266,00
Doctor Geriatria	S/. 3 500,00	S/. 315,00	S/. 291,67	S/. 583,33	S/. 4 690,00
Cocinera	S/. 900,00	S/. 81,00	S/. 75,00	S/. 150,00	S/. 1 206,00
Encargado de lavandería y planchado	S/. 850,00	S/. 76,50	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1 139,00
Enfermera Técnica 1	S/. 1 000,00	S/. 90,00	S/. 83,33	S/. 166,67	S/. 1 340,00
Enfermera Técnica 2	S/. 1 000,00	S/. 90,00	S/. 83,33	S/. 166,67	S/. 1 340,00
Masajista	S/. 950,00	S/. 85,50	S/. 79,17	S/. 158,33	S/. 1 273,00
Encargado de mantenimiento	S/. 850,00	S/. 76,50	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1 139,00
Encargado de limpieza	S/. 850,00	S/. 76,50	S/. 70,83	S/. 141,67	S/. 1 139,00
PERSONAL TERCERIZADO					S/. 7 740,00
Contador	S/. 1 200,00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 1 200,00
Nutricionista	S/. 1 440,00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 1 440,00
Psicólogo	S/. 2 160,00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 2 160,00
Instructor de baile	S/. 1 440,00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 1 440,00
Profesora de Yoga y Taichí	S/. 1 500,00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 1 500,00

Fuente: Elaboración propia

A continuación detallaremos la proyección anual de la planilla de sueldos, teniendo en cuenta que en julio y diciembre se paga doble remuneración a los que figuran en planilla y los que son por recibo por honorarios se paga solo por sus servicios, no incluye en ellos la gratificación solo el pago por el servicio brindado.

Tabla N° 46. Planilla anual de Recursos Humanos

DETALLE	Total Anual	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
TOTAL	S/. 401 214	S/. 29 381	S/. 29 381	S/. 29 381	S/. 29 381	S/. 29 381	S/. 29 381	S/. 51 022	S/. 29 381	S/. 30 721	S/. 29 381	S/. 30 721	S/. 53 702
AREA ADMINISTRATIVA	S/. 131 650	S/. 9 575	S/. 9 575	S/. 9 575	S/. 9 575	S/. 9 575	S/. 9 575	S/. 17 950	S/. 9 575	S/. 9 575	S/. 9 575	S/. 9 575	S/. 17 950
Administrador	S/. 37 520	S/. 2 680	S/. 2 680	S/. 2 680	S/. 2 680	S/. 2 680	S/. 2 680	S/. 5 360	S/. 2 680	S/. 2 680	S/. 2 680	S/. 2 680	S/. 5 360
Contador	S/. 14 400	S/. 1 200	S/. 1 200	S/. 1 200	S/. 1 200	S/. 1 200	S/. 1 200	S/. 1 200	S/. 1 200	S/. 1 200	S/. 1 200	S/. 1 200	S/. 1 200
Secretaria recepcionista	S/. 15 946	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278
Seguridad 1	S/. 15 946	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278
seguridad 2	S/. 15 946	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278
Ejecutivos de ventas 1	S/. 15 946	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278
Ejecutivos de ventas 2	S/. 15 946	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278
AREA OPERATIVA	S/. 269 564	S/. 19 806	S/. 19 806	S/. 19 806	S/. 19 806	S/. 19 806	S/. 19 806	S/. 19 806	S/. 19 806	S/. 21 146	S/. 19 806	S/. 21 146	S/. 35 752
Doctor Geriatra	S/. 65 660	S/. 4 690	S/. 4 690	S/. 4 690	S/. 4 690	S/. 4 690	S/. 4 690	S/. 9 380	S/. 4 690	S/. 4 690	S/. 4 690	S/. 4 690	S/. 9 380
nutricionista	S/. 17 280	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440
Instructor de baile	S/. 17 280	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440	S/. 1 440
Profesora de Yoga y Taichi	S/. 18 000	S/. 1 500	S/. 1 500	S/. 1 500	S/. 1 500	S/. 1 500	S/. 1 500	S/. 1 500	S/. 1 500	S/. 1 500	S/. 1 500	S/. 1 500	S/. 1 500
Psicólogo	S/. 25 920	S/. 2 160	S/. 2 160	S/. 2 160	S/. 2 160	S/. 2 160	S/. 2 160	S/. 2 160	S/. 2 160	S/. 2 160	S/. 2 160	S/. 2 160	S/. 2 160
Cocinera	S/. 16 884	S/. 1 206	S/. 1 206	S/. 1 206	S/. 1 206	S/. 1 206	S/. 1 206	S/. 2 412	S/. 1 206	S/. 1 206	S/. 1 206	S/. 1 206	S/. 2 412
Engcargado de lavanderia/planchado	S/. 15 946	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278
Enfermera Técnica 1	S/. 18 760	S/. 1 340	S/. 1 340	S/. 1 340	S/. 1 340	S/. 1 340	S/. 1 340	S/. 2 680	S/. 1 340	S/. 1 340	S/. 1 340	S/. 1 340	S/. 2 680
Enfermera Técnica 2	S/. 24 120	S/. 1 340	S/. 1 340	S/. 1 340	S/. 1 340	S/. 1 340	S/. 1 340	S/. 2 680	S/. 1 340	S/. 2 680	S/. 1 340	S/. 2 680	S/. 5 360
Masajista	S/. 17 822	S/. 1 273	S/. 1 273	S/. 1 273	S/. 1 273	S/. 1 273	S/. 1 273	S/. 2 546	S/. 1 273	S/. 1 273	S/. 1 273	S/. 1 273	S/. 2 546
Encargado de mantenimiento	S/. 15 946	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278
Encargado de limpieza	S/. 15 946	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 1 139	S/. 2 278

Fuente: Elaboración propia

Se ha propuesto que al cuarto año de operatividad de nuestro casa de reposo, se contrate a un profesional como una estrategia de consolidación de mercado, puesto que por el momento no podamos crecer más en brindar el servicio de habitaciones por la capacidad de nuestra casa de reposo, hemos decidido proyectarnos a que nuestra casa de reposo este ocupado al 100% a partir del cuarto año, es decir contaremos con las habitaciones llenas y esto lo vamos a lograr si ofrecemos un servicio integral de salud para la persona adulta mayor. Este nuevo servicio se pagará con recibo por honorarios en forma mensual.

El profesional que contrataremos será:

- **Fisioterapeuta**, la fisioterapia geriátrica es la aplicación de determinadas técnicas de fisioterapia sobre adultos mayores sanos, en los que el proceso involutivo de la edad puede desencadenar diferentes procesos patológicos que pueden llevar a la disminución de sus capacidades funcionales.
- Asistirá 3 horas con una frecuencia de 5 veces por semana.

Tabla N° 47. Contratación de profesional para el 2020

OBLIGACIONES LABORALES PERIODO MENSUAL		
DETALLE	SUELDO BASICO	SUELDO TOTAL Soles
TOTAL OBLIGACIONES LABORALES		S/. 2 100,00
Fisioterapeuta Geriátrico	S/. 2 100,00	S/. 2 100,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 48. Proyección anual de la contratación al 2020

DETALLE	Fisioterapeuta
Total Anual	S/. 25 200,00
Enero	S/. 2 100,00
Febrero	S/. 2 100,00
Marzo	S/. 2 100,00
Abril	S/. 2 100,00
Mayo	S/. 2 100,00
Junio	S/. 2 100,00
Julio	S/. 2 100,00
Agosto	S/. 2 100,00
Septiembre	S/. 2 100,00
Octubre	S/. 2 100,00
Noviembre	S/. 2 100,00
Diciembre	S/. 2 100,00

Fuente: Elaboración propia

Ahora detallaremos la proyección de la planilla total en los próximos diez años. Lo cual representa la inversión en cuanto a personal, debemos recordar que nuestra casa de reposo se caracteriza por la calidad de servicio, razón por la que tenemos diversos profesionales para el apoyo hacia el adulto mayor.

Tabla N° 49. Proyección de sueldos de los próximos diez años

AÑOS	SUELDOS
2016	0
2017	S/. 280 849,80
2018	S/. 320 971,20
2019	S/. 361 092,60
2020	S/. 426 414,00
2021	S/. 426 414,00
2022	S/. 426 414,00
2023	S/. 426 414,00
2024	S/. 426 414,00
2025	S/. 426 414,00
2026	S/. 426 414,00
	S/. 3,947,811.60

Fuente: Elaboración propia

La inversión de los próximos 10 años de planilla será de 3'947,811.60 soles, incluido el personal que pensamos contratar en el año 2020.

7.1.4.2. Gastos fijos:

Para la ejecución de la operatividad de nuestra casa de reposo tendremos a bien tener en cuenta ciertos gastos fijos y variables como podríamos indicar el pago de impuesto, pago de servicios, gastos de oficina, de transporte, etc.

En el siguiente cuadro mostraremos los gastos fijos que tendrá la casa de reposo, se ha encerrado en cinco grupos:

- Material de trabajo, aquí se detalla los útiles de oficina que se requerirán.
- Materiales de limpieza, para que todos los ambientes de la casa luzcan siempre limpios y desinfectados.
- Uniformes, son necesarios tanto de la cocinera, de las dos enfermeras, de la secretaria y de los dos miembros de seguridad.
- Equipo de protección personal, se ha determinado el uso de las botas tanto de seguridad como el de mantenimiento.

- Material de marketing, se ha considerado la publicidad en dos medios de prensa escrita como son los diarios serios, los trípticos, los diseños de la página web y los volantes.
- Materiales de habitaciones, se ha considerado los implementos del juego de edredón, sabanas, fundas, etc.

Todos estos gastos se resumen en el siguiente cuadro donde el gasto se ha prorrateado en los doce meses. Gastos fijos de requerimientos mensuales

Tabla N° 50. Requerimiento mensual de materiales – costo fijo 1

CONCEPTO	TOTAL ANUAL	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	S/. 29 352,63	S/. 2 375,66	S/. 2 507,64	S/. 2 507,64	S/. 2 375,66	S/. 2 507,64	S/. 2 507,64	S/. 2 639,63	S/. 2 507,64	S/. 2 428,46	S/. 2 375,66	S/. 2 507,64	S/. 2 111,70
Material de trabajo	S/. 602,80	S/. 48,79	S/. 51,50	S/. 51,50	S/. 48,79	S/. 51,50	S/. 51,50	S/. 54,21	S/. 51,50	S/. 49,87	S/. 48,79	S/. 51,50	S/. 43,37
Materiales de limpieza	S/. 12 975,37	S/. 1 050,17	S/. 1 108,51	S/. 1 108,51	S/. 1 050,17	S/. 1 108,51	S/. 1 108,51	S/. 1 166,85	S/. 1 108,51	S/. 1 073,50	S/. 1 050,17	S/. 1 108,51	S/. 933,48
Uniformes	S/. 780,25	S/. 63,15	S/. 66,66	S/. 66,66	S/. 63,15	S/. 66,66	S/. 66,66	S/. 70,17	S/. 66,66	S/. 64,55	S/. 63,15	S/. 66,66	S/. 56,13
Equipo de protección personal	S/. 435,53	S/. 35,25	S/. 37,21	S/. 37,21	S/. 35,25	S/. 37,21	S/. 37,21	S/. 39,17	S/. 37,21	S/. 36,03	S/. 35,25	S/. 37,21	S/. 31,33
Materiales de marketing	S/. 4 828,67	S/. 390,81	S/. 412,52	S/. 412,52	S/. 390,81	S/. 412,52	S/. 412,52	S/. 434,23	S/. 412,52	S/. 399,49	S/. 390,81	S/. 412,52	S/. 347,39
Materiales de habitaciones	S/. 9 730,00	S/. 787,50	S/. 831,25	S/. 831,25	S/. 787,50	S/. 831,25	S/. 831,25	S/. 875,00	S/. 831,25	S/. 805,00	S/. 787,50	S/. 831,25	S/. 700,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 51. Gastos de servicios públicos anuales – 1

DETALLE	TOTAL ANUAL	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
TOTAL	S/.25 793,62	S/.2119,61	S/.2 177,53	S/.2 177,53	S/.2 119,61	S/.2 165,14	S/.2 177,53	S/.2 235,45	S/.2 177,53	S/.2 142,78	S/.2 119,61	S/.2 177,53	S/.2 003,76
ENERGIA ELECTRICA	S/. 9 424,67	762,79	805,16	805,16	762,79	805,16	805,16	847,54	805,16	779,74	762,79	805,16	678,03
Salones multiuso 6-focos	S/. 124,71	10,09	10,65	10,65	10,09	10,65	10,65	11,22	10,65	10,32	10,09	10,65	8,97
Salón de baile - radio	S/. 51,96	4,21	4,44	4,44	4,21	4,44	4,44	4,67	4,44	4,30	4,21	4,44	3,74
Salón de tv + televisores de cada cuarto	S/. 2 709,39	219,29	231,47	231,47	219,29	231,47	231,47	243,65	231,47	224,16	219,29	231,47	194,92
Lámparas	S/. 130,95	10,60	11,19	11,19	10,60	11,19	11,19	11,78	11,19	10,83	10,60	11,19	9,42
Habitaciones luz (30)	S/. 584,59	47,31	49,94	49,94	47,31	49,94	49,94	52,57	49,94	48,37	47,31	49,94	42,06
Cocina	S/. 2 852,81	230,89	243,72	243,72	230,89	243,72	243,72	256,55	243,72	236,02	230,89	243,72	205,24
Área de lavado	S/. 623,57	50,47	53,27	53,27	50,47	53,27	53,27	56,08	53,27	51,59	50,47	53,27	44,86
Áreas diversas - 5 focos	S/. 93,53	7,57	7,99	7,99	7,57	7,99	7,99	8,41	7,99	7,74	7,57	7,99	6,73
Oficina administrativa - computadora	S/. 698,39	56,52	59,66	59,66	56,52	59,66	59,66	62,81	59,66	57,78	56,52	59,66	50,24
Tina de hidromasaje - bomba de agua	S/. 581,99	47,10	49,72	49,72	47,10	49,72	49,72	52,34	49,72	48,15	47,10	49,72	41,87
Termas 3	S/. 935,35	75,70	79,91	79,91	75,70	79,91	79,91	84,11	79,91	77,38	75,70	79,91	67,29
Ventilador	S/. 37,41	3,03	3,20	3,20	3,03	3,20	3,20	3,36	3,20	3,10	3,03	3,20	2,69
GAS	S/. 1 320,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00
Balón de gas de 45 kilos	S/. 1 320,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 52. Gastos de servicios públicos anuales - 2

DETALLE	TOTAL ANUAL	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
CONSUMO DE AGUA	S/. 3 444,95	279,82	295,37	295,37	279,82	282,98	295,37	310,91	295,37	286,04	279,82	295,37	248,73
Cocina	S/. 702,27	56,84	60,00	60,00	56,84	60,00	60,00	63,15	60,00	58,10	56,84	60,00	50,52
Tina hidromasaje	S/. 1 344,45	109,31	115,38	115,38	109,31	109,31	115,38	121,45	115,38	111,73	109,31	115,38	97,16
Servicios higiénicos	S/. 968,01	78,70	83,07	83,07	78,70	78,70	83,07	87,44	83,07	80,45	78,70	83,07	69,96
Lavandería	S/. 430,22	34,98	36,92	36,92	34,98	34,98	36,92	38,86	36,92	35,75	34,98	36,92	31,09
TELEFONIA FIJA	S/. 1 440,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Casa de reposo	S/. 1 440,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
TELEFONIA CELULAR	S/. 1 560,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00
Stand - Ejecutivo de ventas	S/. 780,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00
Ejecutivo de ventas 2	S/. 780,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00
INTERNET	S/. 2 388,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00
Casa de reposo	S/. 2 388,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00	199,00
ALQUILER	S/. 3 600,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Stand	S/. 3 600,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Pagina Web + Redes Sociales	S/. 2 400,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Community Manager	S/. 2 400,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
POS (Pago con tarjeta Visa)	S/. 216,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
POS	S/. 216,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00

Fuente: Elaboración propia

En las tablas nro. 50 y 51 se detallan los gastos que incurrimos en cuanto a los servicios básicos de electricidad, gas, agua, internet, entre otros. Estos han sido estimados en base a los kw que gasta un equipo en cuanto a electricidad, según tarifas que EDELNOR cobra. En cuanto a gas nos referimos prácticamente a lo que utiliza la cocina del centro el cual utilizará un balón de 45kilos mensuales. El servicio de agua está definido por metros cúbicos que gasta los servicios higiénicos, el jacuzzi, la lavandería, etc. Esta tarifa que se ha asumido es de SEDAPAL. El INTERNET y teléfono han sido contratados mediante un plan que tenga buena señal, puesto que nuestra ubicación es un poco alejada, todos estos servicios son necesarios para el buen funcionamiento de los diversos equipos y herramientas con las que cuenta la casa de reposo.

La casa de reposo cuenta con una unidad de transporte la cual genera gastos de combustible y seguros tal como lo veremos en los siguientes cuadros detallados a continuación.

Tabla N° 53. Gastos de consumo de combustible anual

DETALLE	Camioneta minivan New Van marca Changan	
Enero	S/.	156,60
Febrero	S/.	165,30
Marzo	S/.	165,30
Abril	S/.	156,60
Mayo	S/.	165,30
Junio	S/.	165,30
Julio	S/.	174,00
Agosto	S/.	165,30
Setiembre	S/.	160,08
Octubre	S/.	156,60
Noviembre	S/.	165,30
Diciembre	S/.	139,20
TOTAL ANUAL	S/.	1 934,88

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 54. Gastos de seguro de la unidad Anual

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TIPO	PRECIO SEGURO	COSTO Soles
VEHICULOS				S/. 1 610,00
Seguro Full todo riesgo	1	Seguro Anual	S/. 1 526,00	S/. 1 526,00
Seguro SOAT	1	Seguro Anual	S/. 84,00	S/. 84,00

Fuente: Elaboración propia

Todos los equipos van a tener un programa de mantenimiento preventivo, el cual permitirá tener nuestros equipos operativos o resolver algún problema antes que falle.

A continuación detallamos los equipos varios que tienen la casa de reposo y la frecuencia del mantenimiento que se hará.

Tabla N° 55. Gasto de servicio de mantenimiento de los equipos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TIPO	VALOR ANUAL	COSTO ANUAL Soles
VARIOS				S/. 1 405,00
Equipos de computación	2	Mantenimiento	S/. 100,00	S/. 200,00
Equipos de lavado	2	Mantenimiento	S/. 120,00	S/. 240,00
Bomba de recirculación de agua	1	Mantenimiento	S/. 180,00	S/. 180,00
Terma de 150 kilos	3	Mantenimiento	S/. 120,00	S/. 360,00
Camioneta minivan New Van marca Changan de 8 asientos año 2015	1	Mantenimiento	S/. 350,00	S/. 350,00
Renovación de licencia Windows	1	Renovación	S/. 75,00	S/. 75,00

Fuente: Elaboración propia

En el siguiente cuadro detallaremos todos los costos fijos que incurre la casa de reposo en forma anual, los cuales nos servirán para realizar la proyección a los diez años que dura el proyecto, estos costos no sufrirán variación.

Tabla N° 56. Detalle de costos fijos anualmente

DETALLE	COSTOS FIJOS
Requerimiento de materiales	S/. 29 352,63
Gastos de electricidad	S/. 9 424,67
Gastos de agua	S/. 3 444,95
Gastos de gas	S/. 1 320,00
Gasto de teléfono	S/. 3 000,00
Gastos de internet	S/. 2 388,00
Gastos diversos	S/. 6 216,00
Gastos de combustible de la minivan	S/. 1 934,88
Gastos de seguro de la minivan	S/. 1 610,00
Gastos de mantenimiento de los equipos	S/. 1 405,00
	S/. 60 096,13

Fuente: Elaboración propia

A continuación detallaremos la proyección de los costos fijos a los diez años que dura el proyecto.

Tabla N° 57. Costos fijos proyectados

DETALLE	Costos Fijos
2016	
2017	42 067,29
2018	48 076,90
2019	54 086,52
2020	60 096,13
2021	60 096,13
2022	60 096,13
2023	60 096,13
2024	60 096,13
2025	60 096,13
2026	60 096,13
S/.	564 903,63

Fuente: Elaboración propia

7.1.4.3. Gastos variables:

Los gastos variables son aquellos que van a sufrir variación ante un cambio en el volumen, en este caso la casa de reposo “Virgen de Guadalupe” ha asumido su costo variable la alimentación de los adultos mayores proporcionado en base a dos tipos de menús, uno será para el servicio de hospedaje simple y otro para el servicio de hospedaje doble. La alimentación se dará tres veces al día, desayuno, almuerzo y cena tal como lo indican los siguientes cuadros, los menús detallados se encuentran en el anexo 3.

Tabla N° 58. Menú

MENU1: HOSPEDAJE DOBLE				40
COSTO TOTAL DE INSUMOS				S/. 300,68
INSUMOS REQUERIDOS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO DEL INSUMO	COSTO INSUMOS
Desayuno 1	unidad	40,00	S/. 1,20	S/. 40,68
Almuerzo 1	unidad	40,00	S/. 4,00	S/. 160,00
Cena 1	unidad	40,00	S/. 2,50	S/. 100,00
MENU:2 HOSPEDAJE SIMPLE				10
COSTO TOTAL DE INSUMOS				S/. 118,64
INSUMOS REQUERIDOS	Unidad de Medida	Cantidad Requerida	Precio del Insumo	COSTO INSUMOS
Desayuno 2	unidad	10,00	S/. 2,50	S/. 21,19
Almuerzo 2	unidad	10,00	S/. 7,50	S/. 63,56
Cena 2	unidad	10,00	S/. 4,00	S/. 33,90

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 59. Costo mensual de alimentación

MESES	SERVICIO DE HOSPEDAJE DOBLE	SERVICIOS DE HOSPEDAJE SIMPLE	TOTAL COSTO X ALIMENTACION
Enero	8 118,31	3 203,39	S/. 11 321,69
Febrero	13 525,42	3 381,36	S/. 16 906,78
Marzo	8 569,32	3 381,36	S/. 11 950,68
Abril	8 118,31	3 203,39	S/. 11 321,69
Mayo	8 569,32	3 381,36	S/. 11 950,68
Junio	8 569,32	3 381,36	S/. 11 950,68
Julio	9 020,34	3 559,32	S/. 12 579,66
Agosto	8 569,32	3 381,36	S/. 11 950,68
Setiembre	8 298,71	3 274,58	S/. 11 573,29
Octubre	8 118,31	3 203,39	S/. 11 321,69
Noviembre	8 569,32	3 381,36	S/. 11 950,68
Diciembre	7 216,27	2 847,46	S/. 10 063,73
	105 262,27	39 579,66	S/. 144 841,93

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 60. Costo variable proyectado a 10 años

AÑOS	COSTOS VARIABLES
AÑO 0	
2016	S/. 101 389,35
2017	S/. 81 111,48
2018	S/. 91 250,42
2019	S/. 101 389,35
2020	S/. 101 389,35
2021	S/. 101 389,35
2022	S/. 101 389,35
2023	S/. 101 389,35
2024	S/. 101 389,35
2025	S/. 101 389,35
	S/. 983 476,72

Fuente: Elaboración propia

7.1.5. Ingresos del proyecto.

Corresponden al número de clientes a atender en el año por habitación simple y habitación doble, con el respectivo precio hallado, estos se presentan en el siguiente cuadro:

Habitación Simple = S/. 2 300,00 Habitación Doble= S/. 1 900,00

Tabla N° 61. Ingresos proyectados

MES	SERVICIO DE HOSPEDAJE DOBLE	SERVICIO DE HOSPEDAJE SIMPLE	VENTA TOTAL
Enero	S/. 68 400	S/. 20 700	S/. 89 100
Febrero	S/. 72 200	S/. 21 850	S/. 94 050
Marzo	S/. 72 200	S/. 21 850	S/. 94 050
Abril	S/. 68 400	S/. 20 700	S/. 89 100
Mayo	S/. 72 200	S/. 21 850	S/. 94 050
Junio	S/. 72 200	S/. 21 850	S/. 94 050
Julio	S/. 76 000	S/. 23 000	S/. 99 000
Agosto	S/. 72 200	S/. 21 850	S/. 94 050
Setiembre	S/. 69 920	S/. 21 160	S/. 91 080
Octubre	S/. 68 400	S/. 20 700	S/. 89 100
Noviembre	S/. 72 200	S/. 21 850	S/. 94 050
Diciembre	S/. 60 800	S/. 18 400	S/. 79 200
TOTALSOLES	S/. 845 120	S/. 255 760	S/. 1 100 880

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 62. Proyección de ventas anualizadas

DETALLE	Ingresos por ventas
2016	S/. 770 616
2017	S/. 880 704
2018	S/. 990 792
2019	S/. 1 100 880
2020	S/. 1 100 880
2021	S/. 1 100 880
2022	S/. 1 100 880
2023	S/. 1 100 880
2024	S/. 1 100 880
2025	S/. 1 100 880
	S/. 10 348 272

Fuente: Elaboración propia

7.2. Flujo de efectivo proyectado

Refleja los ingresos y egresos de los flujos monetarios en el funcionamiento del proyecto y la respectiva inversión a realizarse para la prestación del servicio, previendo los diez años de vida útil del proyecto.

Tabla N° 63. Flujo de caja proyectado hasta ingresos

FLUJO DE CAJA PROYECTADO											
DETALLE	AÑO 0	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Inversión Inicial	S/ 628 342,88										
Reinversión						S/. 52 117,00					
Financiamiento	S/ 280 000,00										
Capital de Trabajo	S/ 129 235,07										
Rescate de capital de trabajo											S/. 129 235,07
Valor residual											S/. 14 499,02
TOTAL INVERSION	S/ 477 577,95	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 52 117,00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 143 734,10
Ingresos por ventas		S/ 770 616,00	S/ 880 704,00	S/ 990 792,00	S/. 1 100 880,00	S/. 1 100 880,00	S/. 1 100 880,00	S/. 1 100 880,00	S/. 1 100 880,00	S/. 1 100 880,00	S/. 1 100 880,00
TOTAL INGRESOS:		S/ 770 616,00	S/ 880 704,00	S/ 990 792,00	S/. 1 100 880,00	S/. 1 152 997,00	S/. 1 100 880,00	S/. 1 100 880,00	S/. 1 100 880,00	S/. 1 100 880,00	S/. 1 244 614,10

Fuente: Elaboración propia

Los ingresos de valor residual son el resultado de la venta de los activos al cabo de los diez años estimados de evaluación del proyecto según el valor de salvamento, corresponde a S/.14,499.02.

Tabla N° 64. Flujo de caja proyectado hasta total de egresos

FLUJO DE CAJA PROYECTADO											
DETALLE	AÑO 0	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Costos Fijos		42 067,29	48 076,90	54 086,52	60 096,13	60 096,13	60 096,13	60 096,13	60 096,13	60 096,13	60 096,13
Sueldos		280 849,80	320 971,20	361 092,60	426 414,00	426 414,00	426 414,00	426 414,00	426 414,00	426 414,00	426 414,00
Costos Variables		101 389,35	81 111,48	91 250,42	101 389,35	101 389,35	101 389,35	101 389,35	101 389,35	101 389,35	101 389,35
Depreciación anual de Activos fijos		14 499,02	14 499,02	14 499,02	14 499,02	14 499,02	14 499,02	14 499,02	14 499,02	14 499,02	14 499,02
Gastos financieros		63 189,38	63 189,38	63 189,38	63 189,38	63 189,38	63 189,38	63 189,38			
TOTAL EGRESOS:		S/.501 994,85	S/.527 847,99	S/. 584 117,94	S/.665 587,89	S/.665 587,89	S/.665 587,89	S/.665 587,89	S/. 602 398,51	S/. 602 398,51	S/. 602 398,51

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 65. Flujo de caja proyectado incluido impuestos

FLUJO DE CAJA PROYECTADO											
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Resultado del Ejercicio antes de impuestos		S/. 268 621	S/. 352 856	S/. 406 674	S/. 435 292	S/. 487 409	S/. 435 292	S/. 435 292	S/. 498 481	S/. 498 481	S/. 642 216
Impuesto a la Renta - 27 % (2017/2018)		S/. 72 528	S/. 95 271	S/. 105 735	S/. 113 176	S/. 126 726	S/. 113 176	S/. 113 176	S/. 129 605	S/. 129 605	S/. 166 976
Crédito Fiscal		S/. 6 417	S/. 7 334	S/. 8 250	S/. 9 167	S/. 9 167	S/. 9 167	S/. 9 167	S/. 9 167	S/. 9 167	S/. 9 167
Impuesto General a la Venta		S/. 138 711	S/. 158 527	S/. 178 343	S/. 198 158	S/. 198 158	S/. 198 158	S/. 198 158	S/. 198 158	S/. 198 158	S/. 198 158
TOTAL IMPUESTOS A PAGAR		S/. 204 822	S/. 246 464	S/. 275 827	S/. 302 167	S/. 315 718	S/. 302 167	S/. 302 167	S/. 318 596	S/. 318 596	S/. 355 967
UTILIDADES o PERDIDAS DESPUES DE T		S/. 63 800	S/. 106 392	S/. 130 847	S/. 133 125	S/. 171 692	S/. 133 125	S/. 133 125	S/. 179 885	S/. 179 885	S/. 286 248
Depreciación anual de Activos fijos		S/. 14 499	S/. 14 499	S/. 14 499	S/. 14 499	S/. 14 499	S/. 14 499	S/. 14 499	S/. 14 499	S/. 14 499	S/. 14 499
FLUJO NETO DEL PROYECTO:	S/ -477 578	S/. 78 299	S/. 120 891	S/. 145 346	S/. 147 624	S/. 186 191	S/. 147 624	S/. 147 624	S/. 194 384	S/. 194 384	S/. 300 747
SALDO ACUMULADO DEL FLUJO:	S/ -477 578	S/ -399 279	S/ -278 388	S/ -133 043	S/. 14 581	S/. 200 772	S/. 348 396	S/. 496 020	S/. 690 404	S/. 884 788	S/ 1 185 536

Fuente: Elaboración propia

Muestra los resultados obtenidos en la operación normal del proyecto, en el que se incluyen los impuestos a pagar como la renta con un porcentaje del 27% según lo estipulado por la nueva reforma tributaria del año 2016 y que irá bajando llegando al año 2019 al 26%. De igual forma permite conocer que desde el cuarto año de funcionamiento la casa de reposo muestra utilidades, los cuales se mantienen para los años subsiguientes por la venta de los servicio.

7.3. Análisis de los indicadores financieros

Para realizar la evaluación financiera se toman como base el flujo de caja proyectado, se halla el valor presente neto y la tasa interna de retorno.

7.4. Valor Presente Neto - VAN

Es el valor que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

Tabla N° 66. Análisis del valor actual neto - VAN

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL VAN	Flujo de caja	VAN
Periodos - Años proyecto		
0	S/. -477 578	
2017	S/. 78 299	S/. -407 668
2018	S/. 120 891	S/. -311 295
2019	S/. 145 346	S/. -207 841
2020	S/. 147 624	S/. -114 023
2021	S/. 186 191	S/. -8 373
2022	S/. 147 624	S/. 66 417
2023	S/. 147 624	S/. 133 195
2024	S/. 194 384	S/. 211 704
2025	S/. 194 384	S/. 281 800
2026	S/. 300 747	S/. 378 633

Fuente: Elaboración propia

7.5. Tasa interna de Retorno - TIR

En nuestro proyecto la TIR es del 26%, que es muy superior a la tasa esperada del costo de oportunidad del 12% en este tipo de proyectos, así como también se compara con las tasa que pagan los bancos máximo el 7% a cinco años, indicándonos que bajo las condiciones esperadas es rentable coincidiendo con el resultado positivo que nos arrojó el cálculo del VAN.

7.6. Periodo de recupero

El inversionista recupera su inversión al cuarto año del proyecto según el flujo de caja acumulado.

Tabla N° 67. Flujo de caja efectivo

Período	Flujo de Caja
0	S/. -477 578
1	S/. -399 279
2	S/. -278 388
3	S/. -133 043
4	S/. 14 581
5	S/. 200 772
6	S/. 348 396
7	S/. 496 020
8	S/. 690 404
9	S/. 884 788
10	S/. 1 185 536

Fuente: Elaboración propia

7.7. Resultados

Comprende los resultados de la medición de los indicadores correspondientes a las variables de estudio.

Tabla N° 68. Resultados finales del proyecto

TIR =	26%
VAN =	S/.378 633

Fuente: Elaboración propia

El VAN calculado arrojo como resultado S/.378 633 mayor que cero, por lo tanto podemos decir que es un escenario optimista que es conveniente realizar la inversión para este proyecto.

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. CONCLUSIONES

La realización del presente proyecto es el resultado de los conocimientos adquiridos a lo largo de nuestra carrera profesional, la misma que ha permitido concluir que el proyecto para la implementación de un centro gerontológico, casa de reposo “Virgen de Guadalupe” en el distrito de Carabayllo es viable.

El mercado potencial de adultos mayores al cual se dirige la casa de reposo “Virgen de Guadalupe” según datos estadísticos del INEI se muestra creciente, debido a que se está experimentando a nivel mundial un proceso de envejecimiento demográfico sin precedentes, nuestro país no está exento a esta realidad, la población adulta mayor en el Perú es más del 10% lo cual representa una gran oportunidad de mercado para nuestro proyecto.

Luego de analizar los datos sobre la demanda y oferta de este tipo de servicio existente en lima metropolitana, se concluyó que existe una potencial demanda insatisfecha de dicho servicio en tres distritos cercanos a donde vamos a operar, los olivos 20%, Independencia 14% y Comas 10% los cuales han sido tomado como base para determinar nuestro mercado objetivo.

La situación económica de las personas adultas mayor hoy en día es más estable que incluso de las personas jóvenes, muchos trabajan hasta que pueden y emprenden nuevas ideas, puesto que son generaciones mejor educadas que las que le preceden, es aquí donde apuntamos a los niveles socioeconómicos A y B, puesto que los servicios que brindaremos con la infraestructura adecuada hace que nuestro precio de venta sea medianamente alto por lo cual que este dirigido a este mercado objetivo, es decir que está en la capacidad de poder solventar este tipo de servicios.

Las instalaciones, infraestructura y servicios que ofrecerá la casa de reposo “Virgen de Guadalupe” brindará al adulto mayor un ambiente acogedor, cálido donde se sienta cómodo de vivir, puesto que tendrá todos los servicios que le permitirán mejorar tanto su bienestar físico, psíquico y social a través de actividades recreativas, culturales y ocupacionales, permitiendo una mayor participación para su desarrollo personal, lo cual hará que alargue su estancia en nuestra casa de reposo.

Con la realización de los estudios respectivos se analiza socialmente que la puesta en marcha del proyecto genera un impacto social positivo, tanto por los empleos generados como por la razón de ser del servicio a prestar, que trasciende al bienestar de la tercera edad, por lo cual también se determinó que el proyecto es aceptable.

El proyecto desde el punto de vista financiero de acuerdo al Valor Actual Neto de S/. 378 633 alcanza a cubrir la inversión inicial de S/.628 343, lo que indica su viabilidad analizado a 10 años. Asimismo, la Tasa Interna de Retorno, TIR es de 26% que significa que los flujos de caja generados por el proyecto a 10 años permiten la sostenibilidad y rentabilidad del negocio.

8.2. RECOMENDACIONES:

- Dar cumplimiento a los lineamientos legales tanto para la creación de la casa de reposo, así como de los requisitos para el diseño y funcionamiento de los hogares geriátricos.
- Llevar un proceso de selección para la escogencia del recurso humano a laborar en nuestro centro, teniendo en cuenta la experiencia y preferible desenvolvimiento en lugares similares.
- Examinar y evaluar periódicamente el recurso humano en cuanto a trato brindado al cliente, y demás desempeño de sus labores.
- Mantener actualizada la casa de reposo frente a las innovaciones en materia gerontológicas y de cuidados al adulto mayor.
- Estar al tanto en lo que ofrece la competencia en la búsqueda de la innovación permanente y mantener la preferencia del servicio.
- Realizar autoevaluaciones del servicio prestado y realizar la respectiva retroalimentación para poner en práctica el mejoramiento continuo.
- Se recomienda que la publicidad este orientada a la familia en el aspecto de recompensar los años de esfuerzo y dedicación que nos brindaron nuestros padres a lo largos de nuestra vida, y recompensarlo de manera que ellos puedan tener una experiencia y un compartir con otros de su misma edad.
- La casa de reposo virgen de Guadalupe deberá ver la posibilidad de ofrecer servicios compatibles hacia el mismo grupo objetivo, como puede ser una agencia de viajes solo para las personas adultas mayores, aprovechando el mercado y los descuentos especiales por el adulto mayor.
- Se recomienda incorporar un plan de seguimiento y monitoreo invocados a verificar la satisfacción de los adultos mayores, lo cual permitirá al personal tomar los respectivos correctivos que fueren necesarios.

9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Presenta las referencias del material bibliográfico utilizado para la elaboración del proyecto.

- Ipsos (2015). Perfil del Adulto Mayor
- Municipalidad de Lima (2016). Carpam – Centro de Atención Residencial para Personas Adultos Mayores
- CPI (2015). Market Report http://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/mr_2015
- Congreso de la República (2006). Ley 28803 – Ley de las Personas Adultas Mayores
- MIMDES (2013). Planpam 2013-2017 Promoviendo el envejecimiento activo y saludable
- Ipsos (2016). Perfiles zonales Lima Metropolitana
- Diario Gestión (2015). INEI: Esperanza de vida al nacer en Perú es de 72 años en hombres y 77.3 en mujeres
- INEI (2015). Estimaciones y proyecciones de población
- <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/poblacion-y-vivienda/>
- Diario Gestión (2014). Población peruana al 2050
- Diario El Comercio (2016). Motivos del retiro del 95.5% del Fondo de Pensiones
- APEIM (2016). Niveles socioeconómicos
- Tasas de depósito a plazo fijo (2016). <https://comparabien.com.pe/depositos-plazo/result>
- MIMDES (2008). Características básicas de calidad de las residencias de larga estadía para personas adultas mayores – Informe Final

10. ANEXOS

- 1) Ley N° 28803
- 2) Presupuesto de obra de construcción y acabados para la casa de reposo
- 3) Patrón de menú para alimentación del adulto mayor
- 4) Cuestionario estructurado para la investigación
- 5) Tasas referenciales de bancos y cajas nacionales de depósito a plazo fijo
- 6) Planos de la Casa de Reposo Virgen de Guadalupe, 1ra, y 2da, planta.

ANEXO 1

LEY N° 28803

EL PRESIDENTE DEL CONGRESO
DE LA REPÚBLICA
POR CUANTO:
EL CONGRESO DE LA REPÚBLICA;
Ha dado la Ley siguiente:

LEY DE LAS PERSONAS ADULTAS MAYORES

Artículo 1°.- Objeto de la Ley.

Dar un marco normativo que garantice los mecanismos legales para el ejercicio pleno de los derechos reconocidos en la Constitución Política y los Tratados Internacionales vigentes de las Personas Adultas Mayores para mejorar su calidad de vida y que se integren plenamente al desarrollo social, económico, político y cultural, contribuyendo al respeto de su dignidad.

Artículo 2°.- Definición.

Entiéndase por personas adultas mayores a todas aquellas que tenga 60 o más años de edad.

Artículo 3°.- Derechos de la Persona Adulta Mayor.

Toda persona adulta mayor tiene, entre otros, derecho a:

1. La igualdad de oportunidades y una vida digna, promoviendo la defensa de sus intereses.
2. Recibir el apoyo familiar y social necesario para garantizarle una vida saludable, necesaria y útil elevando su autoestima.
3. Acceder a programas de educación y capacitación que le permitan seguir siendo productivo.
4. Participar en la vida social, económica, cultural y política del País
5. El acceso a la atención preferente en los servicios de salud integral, servicios de transporte y actividades de educación, cultura y recreación.
6. El acceso a la atención hospitalaria inmediata en caso de emergencia.
7. La protección contra toda forma de explotación y respeto a su integridad física y psicoemocional.
8. Recibir un trato digno y apropiado en cualquier procedimiento judicial y administrativo que la involucre.
9. Acceder a condiciones apropiadas de reclusión cuando se encuentre privada de su libertad.
10. Vivir en una sociedad sensibilizada con respeto a sus problemas, sus méritos, sus responsabilidades, sus capacidades y experiencias.
11. Realizar labores o tareas de acorde a su capacidad física o intelectual. No será explotada física, mental ni económicamente.
12. La información adecuada y oportuna en los trámites para su jubilación.

13. No ser discriminada en ningún lugar público o privado

Artículo 4°.- Deberes del Estado.

El estado establece, promueve y ejecuta medidas administrativas, legislativas y jurisdiccionales que sean necesarias para asegurar el pleno ejercicio de los derechos de las personas adultas mayores.

Toda persona adulta mayor tiene derecho a la protección efectiva del Estado para el ejercicio o defensa de sus derechos.

Artículo 5°.- Deber de la Familia.

La familia tiene el deber de cuidar la integridad física, mental y emocional de los adultos mayores, en general, brindarles el apoyo necesario para satisfacer sus necesidades básicas.

Artículo 6°.- Órgano Rector.

La Dirección de Personas Adultas Mayores, órgano de línea del Vice Ministerio de la Mujer es el órgano encargado de promover, coordinar, dirigir, ejecutar, supervisar y evaluar las políticas, planes, programas y Proyectos sobre las personas adultas mayores. Asimismo, establece los requisitos mínimos para el funcionamiento de las casas de reposo u otros locales análogos destinados a brindar atención a personas adultas mayores.

Artículo 7°.- Beneficios.

Toda persona adulta mayor, previa presentación de su documento nacional de identidad o partida de nacimiento, gozará de los beneficios que gestione el Órgano Rector con el sector público, los concesionarios públicos o las empresas privadas.

El Órgano Rector gestionará, prioritariamente, convenios en las siguientes áreas:

- a) Transporte público colectivo.
- b) Transporte marítimo y aéreo, nacional e internacional.
- c) Hospedaje en hoteles u otros centros turísticos
- d) Consultorios, hospitales, clínicas, farmacias privadas y laboratorios, así como en servicios radiológicos y de todo tipo de exámenes y pruebas de medicina computarizada y nuclear.
- e) Medicamentos de prescripción médica.
- f) Prótesis y órtesis.
- g) Ayudas técnicas.
- h) Cultura y esparcimiento.

Artículo 8°.- Centros Integrales de Atención de la Persona Adulta Mayor (CIAM).

El Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MINDES) promueve a través de la Dirección de Personas Adultas Mayores la creación de Centros Integrales de Atención al Adulto Mayor (CIAM) en las municipalidades provinciales y distritales.

Los Centros Integrales de Atención al Adulto Mayor (CIAM), reunirán a todas aquellas personas adultas mayores que voluntariamente decidan inscribirse y participar en sus programas, siendo su finalidad esencial.

- 1. Desarrollar lazos de mutuo conocimiento y amistad entre los participantes.
- 2. Identificar problemas individuales familiares o locales en general.
- 3. Combatir y prevenir los problemas de salud más comunes en este grupo de edad.

4. Realizar actividades y prácticas de carácter recreativo e integrativo.
5. Participar en talleres de autoestima, mantenimiento de funciones mentales superiores y prevención de enfermedades crónicas.
6. Otorgar especial importancia a la labor de alfabetización.
7. Implementar talleres de manufactura y desarrollo de habilidades laborales puntuales.
8. Participar en eventos sociales e informativos sobre análisis de la problemática local y alternativas de solución.
9. Promover en la ciudadanía un trato diligente, respetuoso y solidario con las personas adultas mayores.
10. Proponer soluciones a la problemática que afecta al adulto mayor.
11. Otros que señale el Reglamento de la presente Ley.

Los CIAM podrán suscribir todo tipo de convenios con organizaciones e instituciones sean públicas o privadas, prioritariamente de carácter educativo, que puedan proporcionar en forma desinteresada y voluntaria atención profesional o humana a los beneficiarios de sus programas.

Artículo 9°.- Atención Integral en Materia de Salud.

La persona adulta mayor es sujeto prioritario de la atención integral en materia de salud, así como en los casos de emergencia médica o en los que se presenten enfermedades de carácter terminal. El Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social, en coordinación con el Ministerio de Salud y las entidades públicas sectoriales, promueven políticas y programas dirigidos a mejorar la salud física y mental de las personas adultas mayores.

Artículo 10°.- Programas de Capacitación.

La Dirección de Personas Adultas Mayores del Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MINDES), en coordinación con la municipalidades y los demás organismos de la Administración Pública, desarrollan programas de educación dirigidos a capacitar a las personas adultas mayores en actividades laborales y culturales a efecto de que las mismas puedan obtener empleos y formar microempresas domésticas, que los beneficien económicamente y les procuren satisfacción personal.

Los objetos producto de su trabajo, podrán ser exhibidos y expendidos en las instituciones públicas, que prestarán sus instalaciones una vez al mes para tal fin, previo convenio con la Dirección de Personas Adultas Mayores.

Artículo 11°.- Actividades Recreativas y Deportivas,

Toda actividad cultural recreativa y deportiva que desarrollen las instituciones públicas y privadas dirigidas a la persona adulta mayor tendrá por objeto mantener su bienestar físico, afectivo y mental; y procurarles un mejor entorno social y a la vez propiciar su participación activa.

Para el desarrollo de estas actividades, la Dirección de las Personas Adultas Mayores del Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MINDES) y las municipalidades, suscriben convenios a nivel nacional con los clubes privados a fin de que cuando menos una vez al mes presten sus instalaciones para el libre esparcimiento de las personas adultas mayores.

Artículo 12°.- Obras de Desarrollo Urbano.

Las municipalidades dictan las disposiciones necesarias para que los establecimientos públicos, aquellos en los que se brinda servicio público y locales y/o centros de esparcimiento, adecuen su infraestructura arquitectónica para el libre acceso y desplazamiento de las personas adultas mayores. Se observará la misma disposición para el otorgamiento de licencias de construcción para esta clase de establecimientos.

Artículo 13°.- Vehículos de Transporte Público y Privado.

La Dirección de las Personas Adultas Mayores del Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social coordina con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y la municipalidad, a fin de que los vehículos de transporte público cuenten con equipos y accesorios adecuados o cualquier otra medida necesaria para la seguridad de las personas adultas mayores y reserven asientos preferenciales cercanos y accesibles para el uso de ellas.

Artículo 14°.- Asistencia Social.

En caso de situación de riesgo o indigencia, las personas adultas mayores podrán ingresar en algún centro de asistencia social público, el mismo que evalúa inmediatamente su situación y le brinda atención integral correspondiente.

Para efectos de la presente Ley se considera en situación de riesgo cuando:

- a) La persona adulta mayor carezca de las condiciones. Esenciales y recursos económicos para su subsistencia y su salud.
- b) La persona adulta mayor carezca de familiares o este en estado de abandono.
- c) La persona adulta mayor sufra trastornos físicos y mentales que lo incapaciten o pongan en riesgo a él o a otras personas.

Artículo 15°.- Obligación de dar Aviso.

En caso de que alguna personas tuviere conocimiento que una persona adulta mayor se encuentra en situación de riesgo o indigencia debe comunicarlo a la Dirección de Personas Adultas Mayores del Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MIMDES), o en su defecto a cualquier otra dependencia que lleve a cabo acciones relacionadas con la protección de las personas adultas mayores, la que tomará de inmediato las medidas necesarias para su protección.

Artículo 16°.- Promoción Estatal.

El estado promueve la participación de las personas adultas mayores en los programas de educación para adultos, a nivel técnico y universitario. Asimismo, fomenta la creación de cursos libres en los centros de educación superior, dirigidos especialmente a las personas adultas mayores.

Artículo 17°.- Programas Especializados.

El Estado, en coordinación con las universidades, impulsa la formulación de programas de educación superior y de investigación en las etapas de pre-grado y post-grado en las especialidades de Geriatria y Gerontología, en todos los niveles de atención en salud, así como de atención integral a las personas adultas mayores, dirigidos a personal técnico asistencial.

Artículo 18°.- Incorporación de Programas de Estudio.

El Ministerio de Educación incorpora contenidos sobre el proceso de envejecimiento dentro de los planes de estudio de todos los niveles educativos.

Artículo 19°.- Intercambio Generacional.

El Estado promueve programas de intercambio generacional que permitan a los niños, jóvenes y adultos adquirir conocimientos, habilidades y conciencia para hacer frente a las necesidades que devienen en la senectud.

Artículo 20°.- Estímulos y Reconocimiento.

El Estado otorga anualmente, en ceremonia espacial, estímulos y reconocimiento a las personas adultas mayores y a las instituciones públicas y privadas que han destacado por sus actividades o trabajos desarrollados a favor de éstas, de conformidad con los términos y requisitos que determine el Reglamento de la presente Ley.

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS Y FINALES.**Primera.- Registro Nacional de Personas Adultas Mayores.**

El Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social crea un Registro Nacional de Personas Adultas Mayores, así como un Registro Central de Instituciones u Organizaciones de Adultos Mayores, como instrumentos para determinar la cobertura y características de los programas y beneficios dirigidos a los adultos mayores, de acuerdo con esta ley. El Registro Nacional de las Personas Adultas Mayores se organiza en base a la información que proporciona el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil – RENIEC.

Segunda.- Informe Anual.

El Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social conjuntamente con el Ministerio de Salud informan anualmente ante el Pleno del Congreso sobre las medidas tomadas en cumplimiento de la presente Ley.

Tercera.- Reglamento de la Ley.

El Poder Ejecutivo mediante Decreto Supremo reglamenta la presente Ley, dentro de los sesenta (60) días de su entrada en vigor.

Cuarta.- Derogación de normas.

Deróguense todas aquellas normas que se opongan a la presente Ley.

Quinta.- Vigencia de la Ley

La presente Ley entra en vigencia al día siguiente de su publicación.

POR TANTO

Habiendo sido reconsiderada la Ley por el Congreso de la República, insistiendo en el texto aprobado en sesión del Pleno realizado el día dieciséis de marzo de dos mil seis, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 108° de la Constitución Política del Perú, ordeno que se publique y cumpla.

En Lima, a los diecinueve días del mes de julio de dos mil seis.

MARCIAL AYAIPOMA ALVARADO

Presidente del Congreso de la República

FAUSTO ALVARADO DODERO

Vicepresidente del Congreso de la República

ANEXO 2

PRESUPUESTO DE OBRA DE CONSTRUCCIÓN Y ACABADOS PARA LA CASA DE REPOSO

De acuerdo a lo solicitado por los socios de Casa de Reposo Virgen de Guadalupe, se ha hecho el presente presupuesto con las indicaciones detalladas a continuación.

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA

AREA A CONSTRUIR: 352 MTS LINEALES
COLUMNAS Y ZAPATAS: 54 UNIDADES
TECHOS Y VIGAS 1500 m2 ENCOFRADO
PISO Y CONEXIONES SANITARIAS 500m2
COSTO POR METRO LINEAL

1	m. Lineal	Zanja (hueco)	20,00
1	m. Lineal	Viga Cimentación	15,00
1	Unidad	Columnas y Zapatas (armado)	55,00
1	m. Lineal	Llenado de zanja	10,00
1	m. Lineal	Llenado y armado de sobre base	20,00
1	m. Lineal	de ladrillo	50,00
1	Unidad	Columna (llenado)	65,00
1	m2	Techos y Vigas (encofrado-llenado)	60,00
1	m2	Piso	15,00
1	Unidad	Baño conexiones sanitarias	80,00

COSTO TOTAL FORMATO RUSTICO

Detalle	metros	Costo S/.	Total S/.
Zanja (hueco)	352	20,00	7 040,00
Viga Cimentación	352	15,00	5 280,00
Columnas y Zapatas (armado)	54	55,00	2 970,00
Llenado de zanja	352	10,00	3 520,00
Llenado y armado de sobre base	352	20,00	7 040,00
Ladrillo	652	50,00	32 600,00
Columna (llenado)	54	65,00	3 510,00
Techos y Vigas (encofrado-llenado)	500	60,00	30 000,00
Piso	500	15,00	7 500,00
Baño conexiones sanitarias	32	80,00	2 560,00
			102 020,00

MANO DE OBRA POR TARRAJEO

Pared 880 metros lineales

Techo 1000 m2

Detalle	metros	Costo S/.	Total S/.
Pared	880	25,00	22 000,00
Techo	1000	20,00	20 000,00
			42 000,00

MANO DE OBRA POR ENCHAPADO MAYOLICA

Detalle	Metros	Cantidad	área	total m2
Piso	500	2	total	1000
Pared de Servicios Higiénicos	10	32	baños	320
Pared de cocina	15	1	cocina	15
Pared de lavandería	10	1	lavandería	10

Detalle	m2	Costo S/.	Total S/.
Piso	1000	15,00	15 000,00
Pared de Servicios Higiénicos	320	15,00	4 800,00
Pared de cocina	15	15,00	225,00
Pared de lavandería	10	15,00	150,00
			20 175,00

MANO DE OBRA POR PINTURA

Pared 880 metros lineales

Techo 1000 m2

Detalle	Metros	costo x metro lineal	Total
Pared	880	5,00	4 400,00
Techo de las dos plantas	1000	7,00	7 000,00
			11 400,00
COSTO TOTAL MANO DE OBRA		S/. 175 595,00	

Contratistas Papos EIRL

Firma

ANEXO 3

PATRON DE MENU PARA ALIMENTACIÓN DEL ADULTO MAYOR

Grupo de Alimentos	Tipo de Comida	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Día 5	Día 6	Día 7
Lácteos (leche, queso) Carne, pollo Pan Fruta entera o Jugo Avena Huevos	Desayuno	Caldo con leche y huevo, pan y café	Avena con leche, buñuelo	Pan con queso, café con leche	Hojaldró de pollo, jugo de mora	Avena con manzana y pan con palta	Quinoa con leche, pan con queso	pan mixto con qiwicha con leche
Fruta entera o Jugo Lácteos (leche, queso)	Merienda	Manzana o fruta de cosecha	Bocadillo y yogurt	Jugo de fruta	Fruta de cosecha en trozos	jugo de papaya	jugo de naranja	jugo de fruta
Sopa Carne, pollo Pescado, huevo Leguminosas Arroz o pasta Tubérculos Hortalizas y verduras Fruta entera o Jugo	Almuerzo	Sopa de verdura, guiso de carne, arroz blanco, verduras al vapor, maduro cocido limonada, fruta picada	sopa de cebada, carne asada, arroz blanco, plátano al horno, ensalada de lechuga y tomate, jugo de piña	Caldo de gallina, pechuga asada, arroz con verdura, papa al horno, rodajas de tomate, limonada, postre	Sopa de verduras, guisado de pollo, arroz con pimentón, yuca cocida, ensalada de remolacha, infusión, mandarina	Sopa cocido, lentejas, arroz blanco, ensalada de rabanitos, infusión, fruta	crema de verduras, ensalada de fideos con atún, infusión y fruta	sopa de verduras, arroz integral con ensalada cocida y pollo al horno, refresco de fruta
Fruta entera o Jugo Lácteos (leche, queso)	Merienda	Dulce	Mandarina o fruto de cosecha	fruta de cosecha	pera o fruta de cosecha	postre de durazno	gelatina	Granadilla o fruta de cosecha
Lácteos (leche, yogurt, queso) Carne, pollo Pan Fruta entera o Jugo Avena, huevos	Cena	Sandwich de pollo, naranjada, galleta	Leche y pan, dulce	empanada campesina, wafer	Ensalada de frutas, yogurt	crema de verduras con croutones, infusión y postre	ensalada de frutas con yogurt	Leche y pan, barra de cereal

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 4

CUESTIONARIO ESTRUCTURADO PARA LA INVESTIGACION

Somos estudiantes de Administración de empresas de la Universidad Privada del Norte y estamos realizando un estudio de factibilidad para la creación de una casa gerontológica en el distrito de Carabayllo.

1. Tiene en su familia algún integrante que sea adulto mayor?
a) Si b) No
2. Cuál es la edad del adulto mayor?.....
3. Conoce usted de la existencia de una casa de reposo en su distrito?
a) Si b) No
4. Dejaría usted a su familiar adulto mayor en una casa de reposo que le brinde una excelente atención y trato?
a) Si b) No
5. El adulto mayor realiza algún tipo de actividades físicas para sentirse mejor?
a) Si b) No

Qué actividad.....

6. Qué actividades espera encontrar en una casa de reposo?
 - Realizar paseos
 - Bailar
 - Salas de recreación
 - Todas
 - otro.....
7. Cuáles serían las razones de asistir a una casa de reposo?
 - Para que se socialice con más personas
 - Es una manera de divertirse y relajarse
 - Seguridad del centro
 - Ubicación del centro
8. Qué lugar de la ciudad le parece apropiado para este establecimiento?
 - Zona Urbana
 - Afueras de la ciudad
9. Cuál es el tipo de clima en el que le gustaría vivir el adulto mayor?
 - Soleado
 - Seco
 - Semi seco
 - Semi húmedo

10. Le gustaría que el servicio cuente con movilidad para el traslado de su familiar al centro?

a) Si

b) No

11. Cuánto estaría dispuesto a pagar en el servicio? S/.

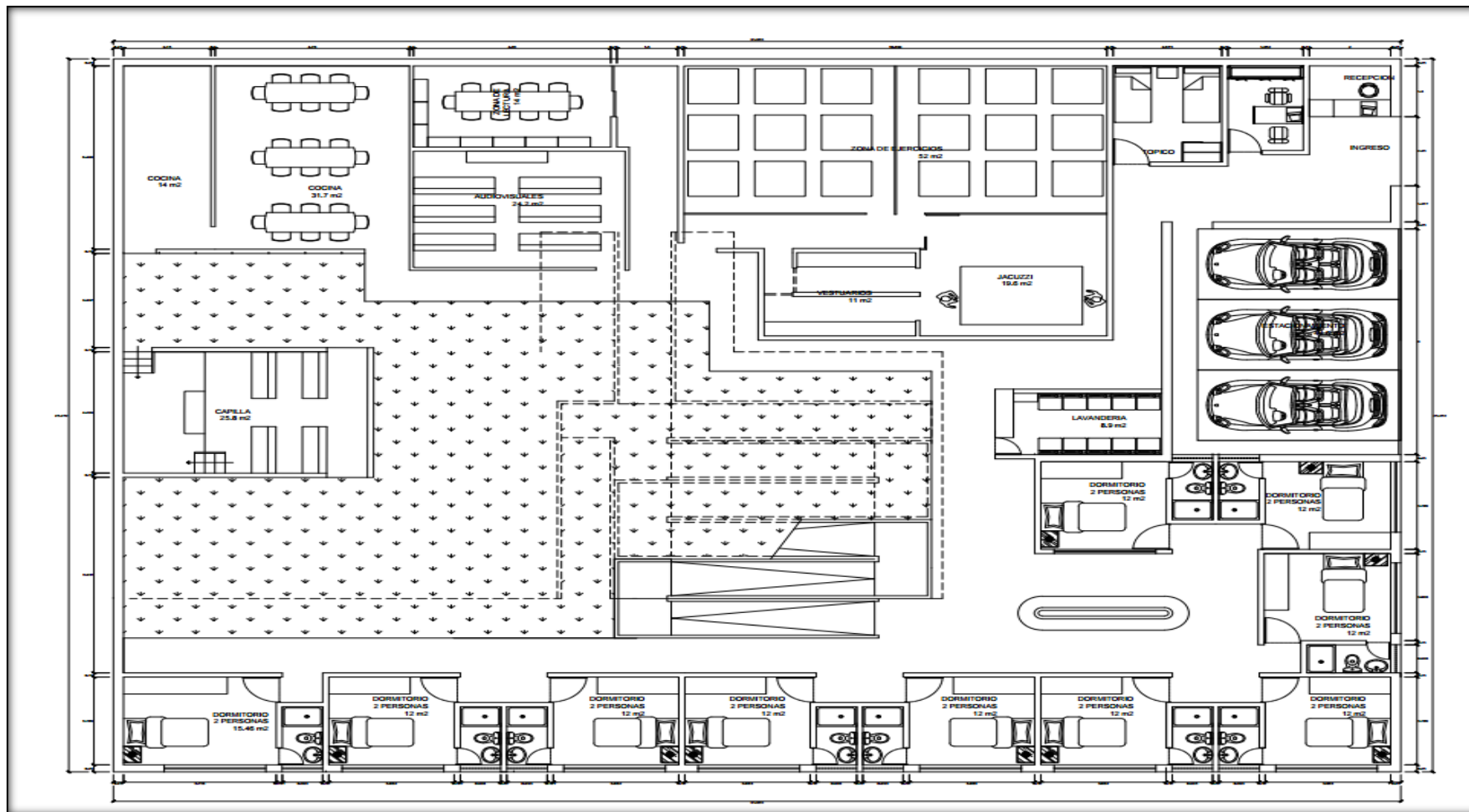
ANEXO 5

Por inversión de dinero a plazo fijo en entidades bancarias o cajas al 2016

ENTIDAD	DEPOSITO A PLAZO FIJO	% PAGO	GANANCIA	DIAS DPSTO.
Bancos	S/. 478 000,00			
Banco Falabella		7.0%	192,419.73	1800
Banco de Comercio		6.0%	161,671.83	1080 a +
Banco Financiero		5.5%	146,726.88	720 a +
Banco GNB		5.5%	146,726.88	1080 a +
Ban Bif		4.5%	117,674.97	1080 a +
Scotiabank		2.5%	62,813.13	360 a +
BBVA		1.4%	33,148.00	720 a +
Cajas y Financieras	S/. 478 000,00			
Financiera efectiva		8.0%	224,338.82	1080 a +
Caja Huancayo		7.8%	217,859.72	1080 a +
Financiera pro empresa		7.2%	198,708.80	1081 a +
Caja Maynas		7.0%	192,419.73	1080 a +
Caja Arequipa		6.9%	189,292.78	1080 a +
Caja de Ica		6.8%	186,177.50	1080 a +
Caja Piura		6.5%	176,901.43	1080 a +
Caja Trujillo		6.5%	176,901.43	1080 a +
Caja Sullana		6.3%	170,775.17	720 a +

ANEXO 6

Plano del primer piso de la casa de reposo Virgen de Guadalupe



Plano del segundo piso de la casa de reposo Virgen de Guadalupe

